

СБ
З-362

Т. И. Заславская Р. В. Рывкина

СОЦИОЛОГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЖИЗНИ

очерки теории

ПРЕДИСЛОВИЕ

На протяжении многих десятилетий общественные науки в СССР развивались, не имея, по существу, социального заказа, т.е. активно проявляемой заинтересованности общества и органов управления в получении достоверных научных знаний о состоянии общественной жизни, главных помехах ее развитию и возможных путях их преодоления. Очевидно, что в условиях командно-административной системы управления такой заинтересованности не было и быть не могло. Конечно, ни одна система управления на своем знамени не пишет, что исследования общественной жизни ей не нужны. Но идеологические лозунги аппарата власти и реально проводимая им линия существенно различаются. Так было и в СССР: про великую миссию общественных наук говорили со всех трибун, принимали множество постановлений, проводили совещания и семинары, но реальная роль обществоведения от этого не менялась. Все понимали, что в действительности от обществоведения ждут отнюдь не проектов радикальных преобразований, а лишь подтверждения непогрешимости проводимой политики и осуществляемого руководства. Ждут иллюстрирования преимуществ построенного социализма и его грандиозных завоеваний.

Итог известен: обществоведение превратилось в одну из застойных зон советской науки. Оно отнюдь не выполняло функцию впередсмотрящего, который изучал бы предстоящий путь, заблаговременно предупреждал общество о вероятных трудностях, анализировал их причины, разрабатывал пути преодоления. Напротив, общественная наука находилась в арьергарде общества, тащилась за практикой, ограничиваясь главным образом повторением, разъяснением и одобрением принимаемых директивными органами решений.

Отсюда и соответствующая структура науки, круг поднимаемых ею проблем. Если говорить о социологии, то до недавнего времени в центре ее внимания находились социальные проблемы хотя и важные, но не первичные, а вторичные, зависимые от других, более глубоких, которые, напротив, не изучались.

Классические темы исследований рассматриваемого периода - миграция и текучесть кадров, отношение к труду, выбор профессий и профориентация, условия труда и жизни различных социальных групп населения, уровень и образ их жизни. Сами по себе эти темы, безусловно, важны. Проводимые по ним в 60-70-е годы социологические исследования давали богатый материал. Но корни негативных тенденций, которые раскрывались в этих исследованиях, следовало искать в социальных механизмах власти, собственности, распределительных и управленческих отношений, которые не изучались. На них было наложено "табу", в результате чего основные вопросы, касающиеся политики и управления страной, не ставились. За полвека наше ухо отвыкло от обсуждения вопросов, касающихся устройства политической системы и экономических отношений советского общества (которые в первые годы после революции, в 20-е и начале 30-х годов активно обсуждались). После того, как было констатировано, что в СССР достигнуто морально-политическое единство народа и партии, народа и государства, всех социальных классов, слоев и групп, необходимость решения политических и управленческих проблем как бы сама собой отпадала.

Сегодня положение в советской социологии иное. Во-первых, изменившаяся идеологическая атмосфера впервые создала обстановку, при которой перестали быть запретными многие глубинные "пласты" общественной жизни: дефекты устройства власти и собственности, распределительных отношений, проводимой политики. Для конкретного социологического изучения этих и других социальных институтов запретов, по существу, нет.

Во-вторых, в стране появился субъект власти, который, проводя перестройку, по идее заинтересован в знании реального положения в стране. Не случайно именно сегодня принято и в настоящее время реализуется первое в истории страны постановление ЦК КПСС о развитии марксистско-ленинской социологии и подготовке кадров социологов¹. В стране обнов-

¹О повышении роли марксистско-ленинской социологии в решении узловых социальных проблем советского общества // Правда. 1988. 12 июня.

ляется и расширяется сеть социологических НИИ и лабораторий. Открываются факультеты и отделения социологии в высших учебных заведениях. Идет поиск новых форм повышения квалификации тех, кто ведет социологические исследования, не имея должной специальной подготовки. Социологические подразделения создаются при партийных органах, в партийных школах, ведомствах. Развертывается "социологизация" хозяйственных кадров. Казалось бы, достигнута обстановка, о которой можно было только мечтать.

Однако эта обстановка чревата опасностью того, что усилия, потраченные на "реанимацию" социологии, не дадут ожидаемых результатов, поскольку волна проводимых сегодня социологических исследований не сопровождается серьезной проработкой глубинных механизмов тех процессов, которые наблюдаются на поверхности жизни. Остается неизученным механизм торможения социально-экономического развития страны. Частные тормоза, их "анатомия", основные связи между ними все это пока анализируется только публицистикой. Хотя ее роль велика, но для разработки программы решения социальных проблем общества одной публицистики недостаточно. А главное, советская социологическая наука, выйдя из более чем полувекового застоя, сегодня не имеет необходимого теоретико-методологического оснащения. Теории "среднего уровня", остро необходимые для объяснения наблюдаемых в стране процессов, у нас чрезвычайно слабы, а точнее, их нет. Отсутствует и язык, необходимый для описания новых социальных явлений, начиная с кооперативов и кончая межнациональными конфликтами. Нет и методик, позволяющих проникать внутрь политических, экономических, национальных и других отношений.

Мы писали о том, что длительный перерыв в развитии социологии, дефекты ее развития в 60-80-е годы привели к тому, что основные социальные механизмы общественной жизни оставались неизученными. Сегодня ситуация еще более осложнилась: общество стало чрезвычайно динамичным. За годы перестройки появились многие новые для нашего общества социальные структуры: политические общества, союзы, народные фронты, кооперативы, семейные фермы. Возникли и новые социальные процессы. Рост общественной активности широких масс населения, молодежные и национальные движения выдвинули новые проблемы. Множество новых процессов вызвано к жизни программой перестройки, мерами по совершенствованию распределительных отношений, по оздоровлению кадрового механизма советской экономики, де-

мократизации политической системы, искоренению застарелых болезней системы образования, науки, искусства, религии и пр. Идет поиск путей освобождения общества от различных видов негативного поведения - пьянства, наркомании, преступности. Как отмечалось на XXVII съезде КПСС, "сегодня в фокусе теоретической мысли партии - сложный комплекс проблем, вытекающих из современного, переломного характера развития нашего общества, мира в целом. Многогранные задачи ускорения, его взаимосвязанные аспекты политические, экономические, научно-технические, социальные, культурно-духовные и психологические - нуждаются в дальнейшем глубоком и всеобъемлющем анализе"².

Для проведения такого анализа недостаточно оздоровить и обновить ту систему научных дисциплин, которая уже существует. Надо формировать также новые дисциплины, предназначенные для изучения тех областей общественной жизни, которые традиционной системой общественных наук не затрагивались. Это, в частности, проблемы, возникающие на стыке социальной и экономической сфер общественной жизни, системы экономических отношений и поведения социальных групп общества. Речь идет о социальных регуляторах функционирования хозяйственного механизма: влиянии социальной структуры на развитие экономики, влиянии того или иного кадрового механизма на эффективность производства, о социальном механизме НТП, социальных проблемах управленческого труда, "теневой" управленческой и хозяйственной деятельности в советском обществе, структуре и динамике мотивации экономической активности и пр.

Необходимым условием, при котором возможна разработка этих и подобных им научных проблем, является органическая интеграция теорий и методов двух групп наук: экономических и социологических, ибо в реальных объектах, которыми приходится управлять государству, партии, трудовым коллективам, экономическая и социальная компоненты неразделимы. Их органическая связь становится особенно ощутимой, когда объекты приходят в движение, когда в них начинают происходить те или иные изменения. К примеру, начиная изменять хозяйственный механизм и желая понять, как он меняется, надо прогнозировать поведение руководителей, ИТР, служащих, рабочих, так как происходящие в хозяйственном механизме сдвиги проявляются именно в поведении. И не случайно с самого начала перестройки, хотя ее главным зве-

²Материалы XXVII съезда КПСС. М.: Политиздат, 1986. С. 84-85.

ном были экономические реалии (хозяйственный механизм, НТП, качество продукции, новые формы хозяйствования), на первый план вышли социологические исследования готовности людей, социальных групп к работе в новых условиях. Появились книги и статьи, в которых исследователи рассказывали о позициях разных групп работников в идущей перестройке, об их отношении к ней.

Тенденция сближения экономических наук и социологии в мировой науке не является новой. Достаточно познакомиться с содержанием учебников по истории экономической науки, чтобы убедиться, что вся она пронизана социологическими теориями. Классики мировой социологии М. Вебер, Т. Веблен, В. Парето, Э. Дюркгейм, Т. Парсонс и другие обогатили экономическую науку институциональным подходом, представлениями о социальной стратификации и мобильности в сфере экономики. К сожалению, в советской экономической науке эти подходы широкого распространения не получили.

Несмотря на то что в СССР запрет на социологическую науку задержал формирование ряда стыковых дисциплин, в том числе экономической социологии, определенные исследования в этой области начали проводиться давно. Так, к концу 50-х годов в Новосибирском научном центре сложился коллектив экономистов с "социальным уклоном" (во главе с Г.А. Пруденским, В.Д. Патрушевым и др.). Им активно разрабатывались балансы трудовых ресурсов, изучалась миграция населения и трудовых ресурсов Сибири, проводился сравнительный анализ заработной платы и реальных доходов населения, были проведены обширные исследования бюджетов рабочего и нерабочего времени. Эти экономические исследования вплотную смыкались с социологическими, поскольку ученые концентрировали свое внимание на социальной стороне экономических процессов. Кроме того, Новосибирский научный центр стал одним из первых развивать ту ветвь конкретной социологии, которая связана с экономикой. Под руководством Е.Г. Антосенкова предпринимались обширные исследования причин текучести рабочей силы на предприятиях региона. Под руководством В.Н. Шубкина велись исследования привлекательности профессий, выбора жизненного пути и проблем трудоустройства молодежи, причем в центре внимания ученых находились связи между социальными и экономическими процессами.

В рамках этой прогрессивной тенденции и зародилось новое для нашей страны научное направление, получившее название экономической социологии.

Объект изучения здесь - закономерности функционирования социальных групп в системе экономических отношений и соответственно развитие экономики как социальный процесс.

Ни политическая экономия, ни общая социология этот объект специально не изучают. Действительно, политическая экономия рассматривает экономические отношения отнюдь не как сферу функционирования социальных субъектов, а как систему, где люди остаются как бы "за кадром" экономической теории. Что касается общей социологии, то для нее деятельность и поведение социальных групп в сфере экономики - лишь одна из многих форм социальной активности, рассматриваемая на равных со всеми другими. Ни одна из этих наук не содержит специального теоретического (и тем более методического) аппарата для исследования структуры субъекта экономического развития, основных видов экономической активности этого субъекта, тенденций, которые в ней наблюдаются, механизмов этой активности, ее влияния на конечные результаты экономического развития общества. Поэтому нужна специальная отрасль социологической науки, которая в центр своего внимания ставила бы деятельность и поведение социальных групп именно в системе экономических отношений.

Такой отраслью и должна стать экономическая социология. Выделив свой объект изучения, отличный от смежных с нею наук, она должна (1) разработать адекватную этому объекту социологическую теорию и (2) предложить общие принципы и конкретные процедуры проведения соответствующих конкретных исследований, в центре которых были бы связи между экономикой и социальными процессами. Разработка специальных принципов и процедур, образующих методологию и методику экономико-социологических исследований, позволила бы надеяться, что в нашей стране начнется глубокое изучение процессов, происходящих на стыке экономической и социальной сфер.

Развертывание таких исследований сегодня нужно как с практической, так и с научной точек зрения. Если говорить о практической нужде в таких исследованиях, то она диктуется необходимостью знать, активизируется ли "человеческий фактор" в сфере экономики: преодолевается ли экономическая пассивность населения и работников, как идет процесс их вовлечения в новые формы хозяйствования, развертывается ли и в каком масштабе их экономическая предприимчивость. Надо знать стратегию поведения основных субъектов советской экономики: рабочих, колхозников, кооператоров и

субъектов индивидуально-трудовой деятельности, партийных и советских руководителей, директоров государственных предприятий и их специалистов. Следует изучить состояние сознания этих групп: что они более всего ценят, к чему стремятся, в чем нуждаются. Поскольку мы пока этого не знаем, развертывание прикладных исследований на стыке экономики и социальной сферы требует соответствующих теоретических разработок. В частности, нужно иметь теорию социальной структуры, характеризующую все социальные слои советского общества, значимые (как в положительном, так и в негативном смысле) для его развития. Описав всю совокупность социальных слоев, можно получить картину социальной стратификации советского общества, позволяющую наконец узнать, из кого оно состоит, каковы "социальные портреты" входящих в его состав социальных групп.

Только имея картину всей совокупности социальных групп, можно получить достоверное представление о том, как они упорядочены относительно друг друга, какие из них занимают более высокие позиции, а какие менее высокие, какие богаты, а какие бедны и т.д. Не зная всего этого, нельзя получить представления о субъекте развития экономики: социальных группах, занимающих в ней разные позиции, играющих разную роль в сфере производства и распределения.

Теоретические разработки нужны и для описания активности человеческого фактора в сфере экономики. Действительно, не имея той или иной концепции экономического поведения, не выделив в нем наиболее значимые элементы, нельзя охарактеризовать ни одного из конкретных видов этого поведения: ни трудового, ни управленческого, ни потребительского. А не охарактеризовав их, нельзя разработать обоснованного инструментария, собрать информацию, в конечном счете получить данные о том, как реально ведут себя интересующие нас работники: ИТР, руководители, рабочие. Аналогично, не разработав теории мотивации экономического поведения работников и теории экономической культуры, нельзя ответить на вопрос о движущих силах поведения.

Таким образом, столь актуальные сегодня прикладные исследования на стыке экономики и социальной сферы могут давать надежные результаты лишь при условии, если эти исследования будут строиться на солидной теоретической базе.

Некоторые предпосылки для ее создания имеются. В зарубежной социологии многие экономико-социологические концепции давно разработаны и с большим или меньшим успехом используются в прикладных целях. Изучение богатей-

шего опыта, накопленного западными социологами, включая и социологов социалистических стран (Польши, Венгрии и др.), - одна из главных сегодняшних задач отечественной социологии. Но этот опыт должен корректироваться с учетом специфических особенностей нашего общества, что требует теорий, отражающих тот тип социальной стратификации, тот тип мобильности, те черты активности, которые сформировались именно в СССР.

Конечно, разработав эти теории, научный язык, с помощью которого должна описываться экономическая активность, мы еще не будем гарантированы от того, что прикладные выходы этих теорий, практические рекомендации, даваемые на их основе, будут недостаточно эффективными. Но, не имея теоретической базы, нельзя говорить ни о каких прикладных результатах вообще. И если кто-то уже сегодня сулит значимые прикладные результаты, то объясняется это, скорее всего, некомпетентностью. Соглашаясь на разработку тех или иных рекомендаций практике (к которым мы на самом деле не готовы), поддерживая иллюзии (которых у практиков меньше, чем у социологов!), мы нарушаем профессиональную этику. Ведь ее основная заповедь - не вредить. А от необоснованных советов практика часто получает только вред.

Это не значит, что социологии не следует участвовать в решении практических вопросов. По мере сил она должна способствовать формированию в стране новых экономических отношений, образуемых хозяйствующими субъектами нового типа, и пытаться разрабатывать новые, более эффективные структуры власти, механизмы активизации поведения экономических субъектов. Но каждый такой шаг должен сопровождаться теоретическим анализом общества как целого, анализом его экономической и социальной сфер, связей между ними, анализом всей совокупности социальных субъектов, связанных между собой. Должны учитываться экономические и социальные последствия рекомендуемой политики, что сегодня практически не делается.

То научное направление, которое мы разрабатываем, может и должно внести в эту работу свой вклад. Мы назвали его экономической социологией, поскольку основу объекта исследования составляют здесь социальные группы, их культура, социально-экономическое поведение, положение в обществе. Все это достаточно традиционно для социологии. Но традиционный для нее объект изучается нами применительно

к одной и только одной сфере общественной жизни - экономической.

Конкретно это означает следующее. Называя свое направление "экономической социологией", мы акцентируем внимание на тех сторонах изучаемых социологией явлений, которые непосредственно "граничат" с экономикой. Мы рассматриваем не все социальные группы, не все множество видов их активности, не все виды их норм и ценностей, не все множество общественных отношений, а лишь те, что ближе всего примыкают к экономике, непосредственно соприкасаются с ней. Нередко возникает вопрос: должна ли исследовать эта наука социальные проблемы хозрасчета, ценообразования, оплаты труда, состояния рынка товаров. Бесспорно, что социологический анализ таких вопросов необходим и крайне актуален. Но это предмет следующего этапа исследования. Пока же мы ставим перед собой более общую задачу: показать, как изучаемые социологией субъекты ведут себя в сфере экономики.

Начав излагать новые для нас проблемы, мы столкнулись с тем, что для уяснения одной приходилось "поднимать" множество других, связанных с нею и не менее сложных. В процессе работы над книгой круг вопросов, попадавших в поле нашего внимания, постоянно расширялся. Начав с активизации человеческого фактора в экономике, мы все более отчетливо понимали, что она в значительной степени упирается в структуру субъекта. Между тем существующая теория социальной структуры нас не устраивала. В связи с этим пришлось разработать методологию изучения этой структуры с тем, чтобы, выделив главные группы, взаимодействующие в экономике, далее изучать их поведение. Поставив в центр внимания социальную активность субъектов развития экономики, нам пришлось заняться деятельностью и поведением, ибо той их трактовки, которая нужна для анализа экономической жизни, в литературе не оказалось. Сделав акцент на поведении субъектов, мы оказались вынужденными затронуть еще один пласт общественной жизни культуру, так как нельзя писать о субъектах, игнорируя их нормоценностное сознание. Это потребовало разработки новой для советского обществоведения проблематики экономической культуры. В результате книга приобрела характер монографии по некоторым теоретическим проблемам экономической социологии. Незавершенность в литературе поднимаемых нами вопросов потребовала пространного изложения. А это породило еще одну трудность: сложившуюся у нас систему представлений об

основных вопросах экономической социологии в рамках одной книги изложить не удалось. Исходный план книги, отражающий круг более или менее разработанных нами проблем, включал следующие разделы:

1) предмет экономической социологии (очерк истории, социальные предпосылки формирования, краткая характеристика основных категорий);

2) экономическая культура как характеристика сознания (ценностей, норм, мотиваций) субъектов развития экономики;

3) социальная структура общества как характеристика статусов, мест разных субъектов развития экономики в системе власти, собственности, дохода, престижа;

4) социально-экономическая активность субъектов развития экономики: их деятельность и поведение;

5) система управления активностью субъектов и экономикой в целом;

6) социальный механизм развития экономики: его строение, характер функционирования и пути совершенствования.

На ранних стадиях работы представлялось, что все эти разделы можно втиснуть в рамки одной книги, но жизнь показала, что материал выходит за принятый объем монографических изданий. Это заставило нас ограничить материал первыми тремя разделами: предметом экономической социологии (раздел I), экономической культурой (раздел II) и социальной структурой общества (раздел III).

Считая нужным сосредоточиться прежде всего на этих разделах книги, мы преследовали ряд целей.

Во-первых, в меру наших сил способствовать оживлению социологической мысли в стране, разворачиванию фундаментальных социологических исследований, в том числе по проблематике экономической социологии. Этой цели могли бы послужить, в частности, предлагаемые нами программы исследования пути активизации человеческого фактора экономики, роли экономической культуры и социального положения группы как факторов этой активизации.

Во-вторых, содействовать дальнейшему оздоровлению идеологической обстановки в стране и, в частности, в общественных науках.

Не нужно думать, что тормозящая науку идеологическая атмосфера полностью исчезла, что со старым покончено навсегда. Характерным в этом отношении является журнал "Вестник ИГУ" — который на протяжении ряда лет ведет борьбу с экономической социологией, в частности против использова-

ния категорий “положение социальных групп“, “поведение“, “интересы“ для анализа экономических отношений. В статьях В.Я. Ельмеева применение этих категорий называется “субъективизмом, в котором политическая экономия не нуждается“³. Как и в период застоя, профессор Ленинградского университета доказывает, что исследователи, посмеявшие разрабатывать новое научное направление, “идут на поводу“ у буржуазных идеологов. “Было бы преждевременно, - пишет он, - без достаточных предварительных критических научных работ переносить предложения западных социологов на почву нашего обществоведения“⁴. Понимать это надо так: “экономическое поведение“, методы его изучения все это выдумки “западного обществоведения“, которые нам не нужны. Пусть лучше не развиваются экономика и ее человеческий фактор, лишь бы только не применять категорий и методов, которые используются в мировой науке. А так как своего категориального аппарата для измерения экономической активности субъектов мы пока не имеем, то лучше вообще ничего этого не изучать. Нет необходимости доказывать: если бы такая идеология снова стала господствующей, едва ли можно было бы рассчитывать на развертывание в советской социологии экономико-социологических исследований, да, пожалуй, и перестройки в целом.

В-третьих, способствовать усилению социальной направленности советской экономической науки. С этой целью в 1982-1983 гг. мы начали преподавать экономическую социологию на экономическом факультете Новосибирского университета. Конечно, этот опыт очень локальный. Но, издав в перспективе учебное пособие для вузов, можно рассчитывать на то, что наше начинание будет поддержано и курс экономической социологии получит распространение в стране.

В-четвертых, содействовать развертыванию прикладных социологических исследований по проблемам, лежащим на стыке экономической и социальной сфер.

Задач, которые в принципе могли бы решать специалисты по экономической социологии, много. Ведь, хотя генеральное направление перестройки экономических отношений задано принятым политическим курсом КПСС, практическое осуществление этого курса на всех уровнях управления, в республиках и регионах, отраслях народного хозяйства и на предприятиях требует обоснованных решений, ибо надо знать, ка-

³Вестник ЛГУ. Серия 5. 1985. № 26. С. 93.

⁴Там же. 1987. № 26. С. 59-60.

кие именно звенья управления следует сократить, какие типы индивидуальной трудовой деятельности заслуживают поддержки и развития в разных районах страны, в городе и селе, какие различия в оплате сложного и простого труда являются справедливыми, а какие — чрезмерными и т.п. Необходимо изучить взаимодействующие в экономике группы, конкретные условия их деятельности, соотношение их прав и обязанностей, содержание и способы реализации их интересов. В связи с переходом предприятий на самоокупаемость и самофинансирование новое звучание приобретают проблемы культуры и мотивации труда, трансформируются критерии трудовых отношений. Здесь, на самом стыке экономического и социального, множество новых проблем, для изучения которых нужны экономико-социологические исследования.

Вместе с тем в реальной жизни потребность в таких исследованиях не развита, заказчиков на них очень мало, нужной организации и материальной базы тем более. Как видно, перспективы развертывания прикладных экономико-социологических исследований достаточно противоречивы. Ведь готовность страны к таким исследованиям и их результаты зависят далеко не только от состояния науки. Напротив, состояние науки — это продукт культуры общества. А с нею то положение в СССР весьма сложное. Совершив революцию 1917 г. ради подъема благосостояния и культуры народа, пройдя через гражданскую войну, страна на исходе первого послеволюционного десятилетия волею истории оказалась во власти «административной системы». Последующий шестидесятилетний период не столько формировал, сколько гасил стимулы социально-экономической активности, не столько развивал, сколько развращал человека. И хотя на быденном уровне многие это понимали, общественное осознание и признание этой трагедии пришло лишь в середине 80-х годов. Отсюда понятно, почему сегодня советская социология не имеет революционирующих ее заказчиков. Их нет по той же причине, по какой пока мало и революционирующих экономическую руководителей, двигающих НТП специалистов и борющихся за высокое качество продукции трудовых коллективов. Ведь заказчиками исследований должны быть именно эти люди, субъекты развития советской экономики. Но сегодня они лишь начинают становиться подлинно социальными субъектами. И становятся ими в процессе борьбы со старой системой. Поддерживающий ее механизм, многие десятилетия тормозивший развитие общества и его экономики, не только не ликвидирован, но достаточно силен.

Как видно, трудности советской социологии это трудности современного этапа развития всего советского общества.

Но идущие сегодня процессы обнадеживают. Ведь чем глубже будут проводимые преобразования, чем шире масштабы возникновения новых форм общественных отношений, тем вероятнее рост общественной потребности в социологии. Тем вероятнее и создание условий для того, чтобы исследования могли становиться более глубокими и конструктивными.

С этой точки зрения надо оценить и нашу работу. Начали мы ее в период застоя, поэтому наша позиция по отношению к объекту исследования была критической. За последние годы огромный вклад в критику нашей общественной системы, механизмов торможения ее развития внесла перестроечная публицистика. Но задачи анализа застойных черт нашего общества и вызывающих их причин, критического осмысления всех деформаций, укоренившихся в предшествовавший период, еще далеки от решения. Поэтому и сегодня книга сохраняет критический характер. Занимая эту позицию, мы убеждены: чем глубже и обоснованнее критика не только прошлых, но и сегодняшних недостатков, тем успешнее творчество нового. Не случайно марксизм утверждает, что только критическая наука конструктивна, апологетическая же не только бесполезна, но и вредна. Конечно, из критики “шубу не сошьешь”, поэтому прагматическому сознанию очень хочется получать от науки готовые рецепты создания бездефектных кооперативов, организации спасающих экономику арендных коллективов, отлаженной системы выборности, эффективной системы оплаты труда, а еще лучше - хорошо работающую модель нового хозяйственного механизма. Но новое не вырастает из одной только науки. Какие бы модели ни предлагала теория, прижиться, получить право на жизнь сможет лишь то, что родится внутри старого, вырастает из него, будет поддерживаться им. Обновление же старых форм требует обновления самих людей. И вот тут-то немаловажную роль может и должна сыграть социология. Ее задача - облегчить людям понимание того общества, в котором они живут, той системы экономических отношений, в которой они функционируют. Понимание поможет членам общества побороть в себе психологию “винтиков” и сформировать психологию граждан. Ведь сегодня общепризнано: успех перестройки зависит от гражданской позиции каждого. На формирование этой позиции мы и работали, готовя свою книгу.

В деле усвоения широкими массами перестроечной идеологии, понимания дефектов пройденного пути и способов избав-

ления от них особое место должны занять молодые социологи. В условиях политического созревания общества именно молодые ученые, не отягощенные грузом прошлого, смогут глубоко осмыслить ситуацию в стране, дать ее критический анализ, разработать теоретически обоснованные модели решения наиболее острых и сложных проблем советского общества. Мы надеемся, что предлагаемые нами подходы к их решению найдут понимание у социологической молодежи, будут стимулировать развертывание ею инновационных исследований.

Излагаемые в этой книге идеи прошли долгий путь накопления и корректировки. Поэтому нам хочется вспомнить всех тех, кто на разных этапах помогал в разработке идей нового научного направления, в его становлении. Вспомнить и поблагодарить их. Прежде всего это участники исследовательского проекта "Социальный механизм развития экономики" Е.Е. Горяченко, З.И. Калугина, А.Н. Шапошников, В.Д. Смирнов, принимавшие творческое участие в формировании наших взглядов и активно развивающие экономико-социологическое направление исследований в своих работах. Мы благодарны научному совету отдела социальных проблем ИЭиОПП СО АН СССР, неоднократно обсуждавшему активно и творчески сперва доклады и отчеты авторов, а затем и настоящую монографию. Рецензентами наших текстов были Ф.М. Бородин, В.И. Герчиков, В.А. Калмык, З.В. Курьянова.

Идеи книги обсуждались на научных конференциях, международных симпозиумах и конгрессах, где многими учеными высказывались, с одной стороны, критические замечания, заставлявшие авторов уточнять, развивать, а иногда пересматривать некоторые позиции, а с другой — конструктивные предложения, как сделать работу лучше, полнее, убедительнее. Большим толчком для развития изложенных ниже идей явился, в частности, научный семинар "Социальный механизм развития экономики" (1983 г.), привлечший широкий круг квалифицированных ученых⁵. На последнем этапе работы над рукописью уточнению многих положений помог проведенный в 1988 г. в Новосибирске семинар "Социальные регуляторы и результаты развития советской экономики"⁶.

⁵Часть трудов этого семинара опубликована в сборнике "Пути совершенствования социального механизма развития советской экономики" (Новосибирск, 1985).

⁶Постигение. М.: Прогресс, 1989.

Много ценных советов и замечаний мы получили от своих коллег А.Г. Вишневого, Г.Г. Делигенского, Б.П. Курашвили, Г.С. Лисичкина, Г.С. Пчелинцева, М.И. Пискотина, Б.В. Ракитского, В.Л. Шейниса, В.П. Фофанова.

Неоценимую помощь оказали нам критические и конструктивные соображения сибирских экономистов Г.В. Гренбэка, В.П. Бусыгина, И.П. Кузнецовой, Б.П. Орлова и Г.И. Ханина.

Аналогичную роль в помощи по осмыслению нами исторического прошлого страны сыграли критические замечания и конструктивные советы историков В.Л. Соскина и Л.Ф. Лисса.

С рукописью непосредственно работало немало наших коллег-социологов, вклад которых, разный по характеру, но в равной мере значимый, трудно переоценить. Это И.В. Давыдова, Л.Я. Косалс, П.А. Колосовский, С.В. Крапчан, А.В. Ледечева, В.А. Лисов, О.М. Мян, А.Д. Плеханов, М.Л. Суховский, М.А. Шабанова, О.В. Шарнина. В работе над рукописью нам помогали журналист Н.К. Максимова, филологи Н.Е. Меднис и С.П. Рожнова. В научный аппарат книги и ее оформление немало своего труда внесли Н.А. Баранова, Е.А. Дюк, О.В. Фадеева, Л.А. Фет, Д.И. Штирмер. Всех названных здесь товарищей мы сердечно благодарим. Мы не сильно преувеличим, если скажем: без той огромной помощи, которой мы воспользовались, эта книга едва ли увидела бы свет.

Как многие авторы, долго работавшие над книгой, мы хотели бы продолжить диалог с нашим читателем, получить от него живой отклик. Надеемся, что такой диалог состоится и будет полезным не только авторам, но и зарождающемуся новому направлению науки.

* * *

Разделы книги написаны: I и III - Т.И. Заславской и Р.В. Рывкиной, раздел II - Р.В. Рывкиной.

Раздел первый

ПРЕДМЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОЦИОЛОГИИ

Экономическая социология принадлежит к той группе наук, которые называют “стыковыми” или междисциплинарными. Она исследует закономерности экономической жизни (экономические отношения, экономические процессы) с помощью системы категорий, выработанных социологией. Развитие экономики она описывает как социальный процесс, движимый активностью функционирующих в ней социальных субъектов, интересами, поведением и взаимодействиями социальных групп.

Известно, что новые научные направления возникают при наличии двоякого рода предпосылок: социальных, когда в обществе возникает спрос на соответствующие знания, и научных, когда внутри самой науки накапливаются идеи, концепции, факты, методы, обеспечивающие рождающееся направление требуемыми средствами научного анализа. Для возникновения экономической социологии в СССР в настоящее время имеются как те, так и другие.

В данном разделе мы рассмотрим исторические предпосылки возникновения экономической социологии, этапы ее становления в мировой науке и в СССР, предпосылки, порожденные практической потребностью, требующими решения социально-экономическими проблемами, опишем структуру предмета этой науки: изучаемый ею объект, решаемые научные задачи, используемые методы и категории, а также место экономической социологии в системе общественных наук.

Глава I

К ИСТОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОЦИОЛОГИИ

Экономическая социология как самостоятельное научное направление зародилось в США в середине 50-х годов. Главная социальная предпосылка ее возникновения состояла в необходимости поиска путей эффективного управления человеческим фактором экономики в условиях роста масштабов производства, усложнения экономических связей и обострения социальных противоречий капитализма. Вместе с тем формирование экономической социологии было подготовлено и длительным развитием научной мысли.

Не ставя своей задачей охарактеризовать современное состояние и историю становления этого научного направления во всей полноте, остановимся лишь на некоторых вопросах, которые помогут глубже осмыслить развитие экономической социологии в нашей стране.

1. СТАНОВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОЦИОЛОГИИ В МИРОВОЙ НАУКЕ

Возникновение этого научного направления явилось итогом длительного процесса социологизации западной экономической науки на всем протяжении ее развития. Еще А. Смит разрабатывал теорию человека и его потребностей, побудительных стимулов к действиям, мотивации поведения¹. В известном смысле история западной экономической мысли - это история постепенного расширения социального фона, на котором рассматривается развитие экономики. Оно стимулировалось ограниченностью теории свободного предпринимательства (свободной конкуренции), разработанной классической школой Д. Рикардо и его последователями. По мере того как недостаточность их подхода становилась очевидной, экономисты расширяли представление о круге факторов, ограничивающих свободную конкуренцию, участвующих в регулировании экономического развития. Среди этих факторов все большее место получали прежде всего социальные, политические, нравственные, религиозные. Как отмечал А. Маршалл, большая армия экономистов на протяжении всего XIX и XX веков упорно доискивается корней тех побудительных моти-

¹См.: Смит Адам. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.; Л.: Соцэксгиз, 1935. Т.1. С. 17, 47, 75, 148, 322, 231, 237, 239, 354.

вов, которые наиболее сильно и наиболее устойчиво воздействуют на поведение человека в хозяйственной сфере его жизни². Жизненная сфера, которая особенно интересует экономическую науку, - это та, где поведение человека обдуманно, где он чаще всего высчитывает выгоды и невыгоды какого-либо конкретного действия³.

Существует несколько крупных социологических проблем, как бы пронизывающих многие концепции западных экономических школ. Это характер мотивации экономического поведения, соотношение в нем свободы и регламентированности, роль различных ограничителей свободного предпринимательства, отношения "экономического человека" и государства, проблемы "корпоративного духа", бизнеса, роль социальных институтов - политики, собственности, семьи и т.д. - в экономической жизни.

В первой четверти XX века интересующая нас проблематика начинает активно разрабатываться и в рамках социологии, как общей (Э. Дюркгейм, Д. Смолл и др.), так и частной (Э. Мэйо, Ж. Фридмен и др.). В середине 50-х годов выдвинулось самостоятельное научное направление, названное "социологией экономической жизни" или "экономической социологией"⁴. В его становлении можно выделить пять этапов.

Первый этап (середина XIX - начало 20-х годов XX в.) Р. Сведберг, например, называет "классической экономической социологией", представителями которой он считает К. Маркса, Т. Веблена и М. Вебера. Особенности этого этапа он видит прежде всего в постановке и теоретическом анализе наиболее крупных проблем, лежащих "на стыке" экономики и общества, в разработке социологической альтернативы чисто экономическому взгляду на развитие экономики⁵.

Социальный подход к экономике является характерной особенностью методологии Маркса. Можно назвать несколько методологических принципов анализа капиталистической экономики, отражающих его установку на выявление сущности социальных отношений между участвующими в них классами и группами.

Прежде всего он рассматривал закономерности экономического развития с позиций интересов, деятельности и отноше-

²Маршалл А. Принципы политической экономики. М.: Прогресс, 1983. Т.1. С. 69-76

³Там же. С. 76-77.

⁴Смелсер Н. Социология экономической жизни // Американская социология. М.: Прогресс, 1972. С. 188.

⁵Swedberg R. Economic Sociology and Exogenous Factors // Social Science Information. 1985. V.24, N 4. P.905-920.

ний классов, занимающих разное (в том числе противоположное) положение в системе производства, распределения, обмена и потребления общественного продукта. Согласно учению К. Маркса, стержнем социального механизма развития капиталистической экономики является классовая борьба пролетариата и буржуазии, основу которой составляет противоположность классовых интересов в сфере отношений к собственности на средства производства, а соответственно и политической власти⁶.

Следует отметить также нацеленность на изучение конкретного положения социальных классов, слоев и групп. К. Маркс и Ф. Энгельс дали характеристику социально-экономического положения рабочего класса и его отдельных слоев, класса капиталистов и мелких частных собственников, показали их отношение к собственности на средства производства, место в политической системе капиталистического общества, уровень и источники получения дохода, жилищные и социальные условия жизни⁷. Именно из социального анализа положения пролетариата был сделан вывод, что капитализм ставит рабочий класс перед необходимостью взятия государственной власти для перестройки системы общественных отношений.

Важным методологическим принципом Маркса является учет политического фактора развития экономики, роли, которую играет в нем государство, в частности роли буржуазного государства в регулировании положения рабочего класса и условий использования его труда.

Что касается двух других основоположников социологии экономической жизни, Т. Веблена и М. Вебера, то их заслугой являются разработка теории социальных институтов и определение роли этих институтов в регулировании экономики. Так, в центре внимания М. Вебера находилось влияние трех институтов - политики, этики и религии - на развитие экономики капитализма. Он разработал категории "власть", "статус", "авторитет", "престиж", "бюрократизация", "администрация"⁸, а обоснованное в марксизме (вслед за французскими историками) понятие "класс" дополнил понятием "статусные группы", которое отражает общественный престиж

⁶См.: Маркс К., Энгельс Ф. Манифест Коммунистической партии // Соч. 2-е изд. Т.4; Маркс К. Капитал. Т.1. Гл.V, VIII, XI, XVII // Там же. Т.2.

⁷См.: Маркс К. Положение фабричных рабочих // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т.23; Энгельс Ф. Положение рабочего класса в Англии // Там же. Т.2; Энгельс Ф. К жилищному вопросу // Там же. Т.19; и др.

⁸См.: Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. М.: Прогресс, 1968. С. 37.

групп, занимающих разное классовое положение. По Веберу, статусные группы развивают особый образ жизни: особый стиль потребления, общения, особый характер заключаемых браков. Группы с разным статусом образуют их определенную упорядоченность - стратификацию. По его мнению, путь от естественно возникшей стратификации к узаконенным позитивным или негативным привилегиям проходит по мере воплощения в жизнь определенного порядка стратификации, по мере того, как этот порядок приобретает устойчивость благодаря стабильному распределению экономического влияния⁹.

Вебер дает конкретную характеристику статусных привилегий и экономических условий, от которых они зависят. В частности, статусные группы в фирмах - это субъекты, превращающие рациональную экономику в бюрократизированную и пользующиеся поддержкой со стороны гражданских властей. В связи с этим Вебер выделяет три типа оснований власти, узаконенного порядка: 1) авторитет, традиции, основывающиеся на священном характере институтов и их представительства, которые, в свою очередь, опираются на опыт поколений; 2) правовые нормы, обеспечивающие эффективное развитие экономики ("железная власть инструментальных юридических правил"), и 3) эмоциональное признание, оказываемое вождям, обладающим исключительным влиянием. Стабильность обществ, по Веберу, базируется по крайней мере на одном, а чаще на нескольких из этих типов узаконенного порядка.

Введя ряд новых для того времени социологических категорий, Вебер с их помощью дал острую критику капитализма, причем с социологической стороны, обращая главное внимание на "группы власти", основы их стабилизации, способы политического и экономического поведения. Как и Маркс, он пытался выявить влияние, которое экономика капитализма оказывает на политику, другие стороны социального развития. Но его "идея фикс" состояла в том, чтобы докопаться до истоков "духа капитализма", выявить его не экономический, а, скорее, культурный генезис.

Итоги его анализа изложены в знаменитой книге "Протестантская этика и дух капитализма"¹⁰, где на конкретном историческом материале проработана высказанная еще в 90-е

⁹См.: Weber Max. *Klass, Status und Partie // Wirtschaft und Gesellschaft*. 1966, Bd 3, Kap. 4. S. 631-640.

¹⁰Вебер М. Протестантская этика: Сб. статей. Ч.1 / ИНИОН. М., 1972.

годы в письмах К. Маркса и Ф. Энгельса идея “обратной связи” между базисом и надстройкой¹¹.

В центре внимания Т. Веблена была критика ограниченности экономического подхода к потреблению. “Экономисты, писал он, - выдвинули фальшивый тезис о том, что потребление представляет собой конечную цель производства, но мало или совсем не уделяли внимания тому, как на деле ведут себя потребители или какое воздействие на них могут оказать те самые товары, которые их заставляют потреблять. Коренным пороком экономической теории является отказ признать своим собственным предметом человеческие действия, то есть нечто заведомо более сложное, чем пресловутые нормальные уравнения предложения и спроса”¹². Исходя из этого, он сформулировал тезис о том, что экономическая наука должна стать наукой о поведении людей в их отношении к материальным средствам существования¹³. Сферой своих исследований Веблен сделал потребительское поведение социальных групп. Специфика его подхода к этому виду поведения заключается в широком учете психологических и культурных факторов.

Таким образом, первый этап становления экономической социологии был этапом ее теоретической подготовки: формирования исходной методологии - принципов анализа реальных процессов под углом зрения взаимосвязи экономики и общества, разработки категорий, необходимых для описания этих взаимосвязей.

Второй этап (начало 20-х - середина 50-х годов) совпал с бурным развитием эмпирических социологических исследований. В становлении экономической социологии наиболее значимую роль сыграли три направления таких исследований: 1) индустриальная (промышленная) социология, 2) социология организаций и 3) теория социальной стратификации и социальной мобильности. Первые два направления были связаны с поисками путей эффективного управления человеческим фактором экономики. Этому служили разработанные в тот период концепции “человеческих отношений”, формальных и неформальных групп в организациях, теории малых групп, межличностных отношений, лидерства и руководства. Хотя промышленные социологи не ставили своей целью специальный анализ связей экономики и общества, получаемые ими результаты объективно содействовали более глубокому пони-

¹¹ Вебер М. Протестантская этика. С. 50, 65, 72.

¹² Селигмен Б. Основные течения... С. 60-61.

¹³ Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984. С. 24, 122-123.

манию этих связей. Именно поэтому, описывая историю становления социологии экономической жизни, ее основатели в числе своих предшественников, как правило, называют Э. Майо, Ф. Ротлисберга, Д. Макгрегора, У. Уайта и других теоретиков стимулирования¹⁴.

Аналогичная ситуация сложилась с теорией стратификации и мобильности. Основоположники социологии экономической жизни постоянно отмечают важность для ее становления проблематики социальной дифференциации по наиболее важным критериям: доходу, власти, престижу, происхождению. Отмечают и огромную важность семьи (дифференциация семей по характеристикам благосостояния, культуры, этнической принадлежности)¹⁵. Экономическая социология как бы впитала в себя многое из этих исследований (хотя они и происходили из других научных традиций).

Таким образом, второй этап развития экономической социологии был этапом накопления сил, фактической базы для формирования той новой науки, которая возникла значительно позднее.

Третий этап (50–60-е годы) связывают со структурно-функциональным направлением теоретической социологии (Т. Парсонс, Н. Смелсер, К. Дэвис, Д. Мур и др.), пытающимся связать экономику с другими подсистемами общественной жизни. В отличие от первого этапа, когда экономика рассматривалась как целостность, она теперь дробится на ряд частных “подсистем”, таких, как бизнес, рынок, администрация; частных процессов, таких как конкуренция, инфляция, анализ которых ведется с учетом социального контекста.

Главный результат этого этапа — институционализация экономической социологии в качестве одного из направлений социологической науки. Если на первом и втором этапах исследования связей между экономическими и социальными феноменами велись в рамках широкого круга проблем, охватываемых понятиями “экономика” и “общество”, то теперь внутри этой весьма пестрой проблематики формируется направление, выделяющее особую область явлений, которую оно объявляет специальным предметом своего внимания. В связи с этим можно сказать, что если на первом и втором этапах экономическая социология существовала как бы “в себе”, в невыявленном виде, то на третьем этапе она начинает существовать “для себя”, как признанная область научных

¹⁴Американская социология. М.: Прогресс, 1972. С. 188–262.

¹⁵Смелсер Н. Социология экономической жизни. М.: Мир, 1965. С. 69–71.

исследований. Ее возникновение было подготовлено, во-первых, многими концепциями экономической науки, во-вторых, рядом разработанных к этому времени социологических теорий (теория социального действия, теория ролей, теория личности), в-третьих, развившейся к середине 50-х годов конкретной (частной) социологией.

Четвертый этап (конец 60-х - конец 70-х годов) оценивается как кризисный, связанный с резкой критикой методологии структурного функционализма. Базирующимся на ней исследователям, по-видимому, не удалось достичь такого синтеза экономического и социального анализа, о котором они мечтали, создать концепцию, которая вполне удовлетворительно объединяла бы множество разнотемных исследований, ставя их на прочную теоретическую основу. Но тем не менее "парадигма" для социологического анализа связей экономики и общества была создана.

Пятый этап (с конца 70-х годов по настоящее время) характеризуется в литературе как этап "новой экономической социологии". По Р. Сведбергу, на этом этапе данное направление приобретает характер "сравнительной макросоциологии"¹⁶. Ее главные черты - ориентация на сравнительные исследования между странами, постановка вопросов, затрагивающих не отдельные социальные группы, а целостные социальные системы, проблемы мировой системы, политики стран и их разных групп, проблемы мировой экологии, развития технологии, организации экономических связей, демографии¹⁷.

На сегодняшний день экономическая социология в ее западном варианте это не столько целостная мононаука, сколько довольно широкое научное движение, направленное на изучение "стыковых" экономико-социальных проблем, наиболее актуальных для развитых капиталистических стран.

Объектную область экономической социологии ее основатели и их продолжатели характеризуют двояко: во-первых, фиксируя изучаемые эмпирические объекты, во-вторых, выделяя (с помощью категориального аппарата) предмет своего исследования. Комплекс изучаемых эмпирических объектов включает: социальные аспекты экономических институтов (конкуренция, рынок, деньги, разные формы обмена, собственности, предпринимательства, занятий), социальные аспекты разных типов экономических систем, социальные группы в

¹⁶Swedberg R. Economic Sociology in Transition: a Review Essay // Acta Sociologica. 1984. V.27, N 4. P.371-376.

¹⁷Stinchcombe Arthur. Economic Sociology. New York: Academic Press, 1983.

экономике, типы мышления в разных экономических системах, социальные функции экономики, политические институты, разные виды власти, формы регулирования экономики (рыночная, административная, правовая), конфликты в рыночной экономике, институты коалиции, институты социального обеспечения, пропаганду и рекламу, кризис развития, кризис занятий, привилегированные группы в экономике и в обществе, борьбу по поводу распределения доходов¹⁸. Кроме того, в комплекс объектов экономической социологии часто включают стратификацию, межгрупповые отношения, коррупцию (ее функции, последствия, средства борьбы), стимулы мобильности, престиж управляющих¹⁹, бюрократизацию, предпочтения и выбор, рационализацию поведения²⁰.

В самом общем виде экономическую социологию определяют как науку о взаимосвязях экономической и неэкономической сфер общественной жизни. Для объяснения специфики объекта этой науки ее основоположник Н. Смелсер пользуется двумя классификациями. Во-первых, он подразделяет общественную жизнь на две сферы: экономическую и неэкономическую (к последней он относит политику, культуру, этнические общности и родство, стратификацию); во-вторых, вводит понятие "социологические переменные", подразделяя их на две группы: действующие в сфере экономики и в неэкономических сферах. На этой основе он дает представление о круге объектов, подлежащих экономико-социологическому изучению (табл. 1.1).

Как видно, изучается влияние экономики на неэкономические сферы и, напротив, последних на экономику с помощью "социологических переменных", используемых как инструменты, позволяющие увидеть в них (связях) социологическое содержание: ценности, нормы, мотивацию и др. Согласно определению Смелсера, "экономическая социология представляет собой приложение... переменных и объяснительных моделей социологии к исследованию комплекса различных видов деятельности, касающихся производства, распределения, обмена и потребления ограниченных материальных ресурсов"²¹.

В целом, несмотря на некоторую конгломератность экономической социологии в ее западном варианте, она, бесспорно,

¹⁸Buss E. Lehrbuch der Wirtschaftssoziologie. Berlin; New York: Walter de Gruyter, 1985.

¹⁹Smelser Neil J. (ed.) Readings on Economic Sociology / Univ. of California, Berkeley, Englewood Cliffs. New York: Prentice-Hall, Inc., 1965.

²⁰Levy-Garboua Lois. Sociological Economics. London; Beverly Hills: SAGE Publications Ltd., 1979.

²¹Смелсер Н. Социология экономической жизни. С. 69-71.

Т а б л и ц а 1.1

Представления об объектной области, изучаемой экономической социологией

Сферы	Социологические переменные
<i>Экономическая</i>	Действующие в экономике
Производство	Общности, группы
Распределение	Роли, статусы
Обмен	Организации
Потребление	Формы власти
	Рынки (труда, услуг)
	Коллективные действия
	Ценности, мотивы
<i>Неэкономическая</i>	Действующие в неэкономических сферах
Политика	Общности, группы
Культура	Роли, статусы
Этнос и родство	Организации
Стратификация	Формы власти
	Коллективные действия
	Ценности, мотивы

накопила огромный опыт, разработала разнообразные инструменты исследования и оказала конструктивное влияние на развитие экономико-социологических исследований в социалистических странах.

Развитие экономической социологии в социалистических странах стимулировалось переходом от сталинской модели социализма к новой на основе процесса демократизации, необходимостью ускорения темпов социально-экономического развития и активизации человеческого фактора с учетом потребностей и интересов разных групп населения. В этих условиях догматизированная и идеологизированная "парадигма" социологической и экономической теории, заимствованная социалистическими странами у советской философии и экономики, оказалась малополезной²². Это сформировало критическое отношение к ней ряда социологов и экономистов и толкнуло их на поиски новых, более перспективных концепций. К

²²Зарубежная литература о мировой социалистической системе / ИНИОН. М., 1985. С. 47; *Pajestka Jozef. The Polish Crisis of 1980-1981: How It Came and What It Implies // Oeconomica Polona. 1982. V. IX, N 3/4. P. 129-165; и др.*

сожалению, мы не смогли представить в книге в полном объеме тот значительный вклад, который внесли ученые этих стран в развитие экономической социологии. Но следует отметить углубленное осмысление ими взаимосвязи экономики и других социальных институтов (политики, образования, морали, религии, права) и формирование нового подхода к исследованию социальной структуры социалистического общества²³. Социальная структура трактуется как важнейший регулятор поведения социальных групп, а следовательно, и как важный социальный рычаг развития или торможения экономики. "Инновационное" видение социальной структуры, подход к ней как к механизму, влияющему на экономическую и политическую систему общества, породил новые научные проблемы. К их числу относится анализ структуры политических "элит" и механизма их формирования, проблема сопротивления действующей структуре социальным инновациям, постановка ряда новых вопросов, касающихся моделей борьбы за социальные статусы (трактовка социального статуса как стимула социальной активности личности) и др.

Важным направлением экономико-социологических исследований становятся проблемы поведения потребителей на рынке товаров, специфика социальных ролей в "экономике дефицита", поведение и стимулы деятельности хозяйственных руководителей, отношение к экономическим реформам и др.²⁴

По-новому поставлены и вопросы культуры. В отличие от их традиционной постановки, сводящейся к анализу влияния черт социализма на культуру, сделан акцент на "обратном

²³Hegedüs Andras. A szocialista társadalom struktúrájáról. Budapest, 1971; Андорка Р. Социальное перемещение в Венгрии и Польше: (Сопоставительный анализ данных за 1972-1973 гг.) / ЦСУ ВНР. Будапешт; Варшава, 1977; Kovács Ferenc. Alapvető osztályviszonyok a fjllett szocializmus építésének időszakában. Pártélet, 1977. 1 sz.; Развитие рабочего класса стран социалистического содружества / Институт общественных наук ЦК ВСРП. Будапешт, 1978; Киш Артур. Социальная структура социалистического общества: Мифы и реальность / Пер. с венг. М.: Прогресс, 1988; Kovács Ferenc. Tendencies of Convergence in the Development of Social Structure. Structure and Stratification in Hungary / Institute for Social Sciences. Budapest, 1982. P. 19-80; Kulcsár Kálmán. Economic "Challenge" - Social "Response". Hungarian Sociology Today / Hungarian Sociological Association; Institute of Sociology of the Hungarian Academy of Sciences. Budapest, 1982. P. 27-67; Pajestka Jozef. The Polish... P. 129-165; Желицки Б.И. Рабочий класс социалистической Венгрии 60-х и первой половины 70-х годов: (Социальное развитие). М.: Наука, 1984; Economy and Society in Hungary / Karl Marx University of Economic Sciences. Budapest, 1986; Корнаи Янош. Эффективность и принципы социалистической этики: Некоторые дилеммы венгерской экономики (1985 г.) // Экономика и мат. методы. 1987. Т. XXIII, вып. 6. С. 1077-1088; и др.

²⁴Карагедов Р.Г. Экономика дефицита: (По страницам книги Я. Корнаи) // ЭКО. 1987. N 12; Economy and Society in Hungary / Karl Marx University of Economic Sciences. Budapest, 1986; и др.

влиянии“ культурных факторов на развитие экономики, на исследовании системы ценностей населения, характера идентификации масс с некоторыми ценностями социализма и ценностных конфликтов²⁵.

Таким образом, начав работу “на стыке“ экономики и общества, социологи социалистических стран поставили немало новых вопросов, вскрыли многие глубинные (“теневые“) процессы, связанные с экономическими и социальными изменениями, происходившими в этих странах в послевоенный период.

2. ЭТАПЫ СТАНОВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОЦИОЛОГИИ В СССР

Становление в нашей стране социологии экономической жизни - это постепенное формирование и одновременно выделение (из широкого круга разнотемных социологических исследований) тех исследований, которые посвящены изучению взаимосвязи экономики и общества. Формирование этого “тематического ядра“ происходило на разных этапах советской социологии. Кратко охарактеризуем каждый из них.

I этап (начало 20-х - середина 30-х годов) - развертывание конкретных социологических исследований социальных проблем, наиболее острых для данного этапа экономического и социально-культурного развития страны. В частности, активно изучались отношение различных групп крестьянства к политике партии в деревне, их реакция на проводимые преобразования²⁶. В.И. Ленин внимательно следил за реакцией крестьянства на те формы обобществления, которые распространялись в стране, учитывал эти реакции при принятии практических решений.

Многочисленную группу составляли исследования бюджетов времени населения²⁷. Они весьма близки к проблематике

²⁵ *Szczepanski Jan. A Sociological Analysis of Economic Behavior // Journal of the Economic Committee of the Polish Academy of Sciences and of the Polish Economic Society. 1981. N 2. P. 205-215; Ferge Zsuzsa. Human relations and Social Values // Collection of Sociological Studies. In memoriam Alexander Szalai / Ed. Laszlo Cseh-Szombathy. Budapest, 1986. P. 142-145; и др.*

²⁶ Подробно об этом см., например: *Соскина А.Н. История социальных обследований сибирской деревни в 20-е годы. Новосибирск: Наука. Сиб. отд-ние, 1976.*

²⁷ В 1923/24 г. были обследованы промышленные рабочие в Москве, Петрограде, Иваново-Вознесенске, Нижнем Новгороде, Костроме, Владимире, Брянске, Екатеринославле, Туле, Тамбове, Симбирске, Архангельске. Сведения об этом обследовании содержатся в работе С.Г. Струмилина “Бюджет времени рабочих в 1923/24 г.“ (см.: *Струмилин С.Г. Избр. произв. М.: Экономика, 1964. Т. 3. С. 203-232*).

Множество проведенных в 20-е годы бюджетных обследований позволило

социологии экономической жизни, поскольку характеризуют деятельность и поведение разных групп населения как в производственной, так и в непроизводственной сферах. Тем самым появляется возможность сопоставлять влияние экономической и социальной сфер на жизнедеятельность населения.

С середины 30-х до начала 60-х годов в развитии социологии (соответственно и в накоплении знаний о взаимосвязи экономической и социальной сфер общественной жизни) наступил перерыв, связанный с господством централизованно-административных методов управления экономикой, сделавших “ненужным” знание обратной связи.

В начале 60-х годов происходит восстановление прерванной научной традиции, обусловленное возрастанием роли человеческого фактора в развитии советской экономики и демократизацией управления обществом.

II этап в развитии социологии (он длился до начала 80-х годов) характеризуется быстрым развертыванием в стране разнообразных исследований, подавляющее большинство которых проводилось на “стыке” экономики и социологии. Это - исследования трудовой мобильности (текучести, миграции, межотраслевых перемещений), отношения молодежи к труду и к профессии, социальных проблем советской деревни и города, бюджетов времени. Все они в той или иной мере ориентировались на изучение видов поведения, отрицательное влияние которых на экономику было бесспорным, но преодоление которых требовало принятия практических решений, основанных на глубоком знании природы и закономерностей каждого вида поведения. В этот период во многих районах страны (Сибирь, Урал, Ленинград, Москва, Белоруссия, Украина, Прибалтика) были проведены репрезентативные исследования, направленные на получение достоверной картины условий труда и жизни населения основных групп советского общества²⁸. Проводимые на данном этапе исследования про-

Л.А. Гордону, Э.В. Клопову и Л.А. Оникову осуществить сопоставительный анализ затрат времени в 1923-1924 и 1973-1974 гг. (см.: Гордон Л.А., Клопов Э.В., Оников Л.А. Черты социалистического образа жизни: Быт городских рабочих вчера, сегодня, завтра. М.: Знание, 1977).

²⁸Жизненные планы молодежи / Отв. ред. М.Н. Руткевич; Уральский гос. ун-т. Свердловск, 1966; Человек и его работа: Социологическое исследование / Ред. А.Г. Здравомыслов, В.П. Рогожин, В.А. Ядов. М.: Мысль, 1967; Арутюнян Ю.В. Опыт социологического изучения села. М.: Изд-во МГУ, 1968; Опыт исследования перемены труда в промышленности. Новосибирск: Наука. Сиб. отд-ние, 1969; Антосенков Е.Г., Куприянова З.В. Текучесть рабочих кадров в строительстве. Новосибирск: Наука. Сиб. отд-ние, 1970; Миграция сельского населения / Ред. Т.И. Заславская. М.: Мысль, 1970; Руткевич М.Н., Филиппов Ф.Р. Социальные перемещения. М.: Мысль, 1970; Щубкин В.Н. Социологические опыты: (Методологические вопросы социальных

истекали из разных научных традиций²⁹. Но они были сходны в одном: все они отражали те или иные стороны взаимосвязи экономики и общества. Это позволяет говорить о формировании экономической социологии в широком смысле.

III этап (с середины 80-х годов по настоящее время) - период оформления экономической социологии в узком смысле: как науки о механизмах связи между экономикой и обществом³⁰. Ее становлению способствовали изменение политической атмосферы в стране, накопление социологией внутренних "соков", усвоение достижений социологической мысли других стран, социологизация экономической науки, правоповедения, теории управления и др.³¹

На данном этапе из общей массы социологических исследований выделяется их специфическая часть - исследования,

исследований). М.: Мысль, 1970; Шкаратан О.И. Проблемы социальной структуры рабочего класса СССР. М.: Мысль, 1970; Арутюнян Ю.В. Социальная структура сельского населения СССР. М.: Мысль, 1971; Гордон Л.А., Клопов Э.В. Человек после работы: Социальные проблемы быта и вне рабочего времени. М.: Мысль, 1972; Титма М.Х. Выбор профессии как социальная проблема. М.: Мысль, 1975; Попова И.М. Стимулирование трудовой деятельности как способ управления: (Социологический анализ). Киев: Наук. думка, 1976; Симуш П.И. Социальный портрет советского крестьянства. М.: Политиздат, 1976; Антосенко Е.Г., Куприянова З.В. Тенденции в текучести рабочих кадров: Динамический аспект анализа. Новосибирск: Наука. Сиб. отд-ние, 1977; Гордон Л.А., Клопов Э.В., Оников Л.А. Черты социалистического образа жизни: Быт городских рабочих вчера, сегодня, завтра. М.: Знание, 1977; Социально-психологический портрет инженера: По материалам обследования инженеров ленинградских проектно-конструкторских организаций. М.: Мысль, 1977; Рывкина Р.В. Образ жизни сельского населения: (Методология, методика и результаты изучения социально-экономических аспектов жизнедеятельности). Новосибирск: Наука. Сиб. отд-ние, 1979; Методология и методика системного изучения советской деревни / Отв. ред. Т.И. Заславская, Р.В.Рывкина. Новосибирск: Наука. Сиб. отд-ние, 1980; Аитов Н.А. Работники хорошие и плохие. М.: Советская Россия, 1983; Сознание и трудовая деятельность: (Ценностные аспекты сознания, вербальное и фактическое поведение в сфере труда). Киев; Одесса: Вища шк., 1985; Рабочий и инженер: Социальные факторы эффективности труда / Ред. О.И. Шкаратан. М.: Мысль, 1985; Гордон Л.А., Назимова А.К. Рабочий класс СССР: Тенденции и перспективы социально-экономического развития. М.: Наука, 1985; и др.

²⁹Проблематика текучести кадров, отношения к труду, производственной адаптации, социальных проблем предприятий и т.п. "выросла" из экономики труда; проблематика социальных аспектов материального благосостояния - из экономических исследований уровня жизни и т.д.

³⁰Маймина Е.З. О формировании хозяйственных механизмов // Экономика и мат. методы. 1982. Т. 18, вып. 3; Заславская Т.И., Рывкина Р.В. О предмете экономической социологии // Изв. СО АН СССР. Сер. экон. и прикл. социол. 1984. № 1, вып. 1. С. 9-20; Заславская Т.И. О социальном механизме развития экономики // Пути совершенствования социального механизма развития советской экономики / ИЭиОПП СО АН СССР. Новосибирск, 1985. С. 8-28; Рывкина Р.В., Косалс Л.Я. Роль социальных механизмов в ускорении социально-экономического развития общества // Изв. СО АН СССР. Сер. экон. и прикл. социол. 1986. № 12, вып. 3. С. 3-13.

³¹Социальные предпосылки возникновения экономической социологии рассматриваются в гл. 3 данного раздела.

проводимые с единых методологических позиций, использующие сходный категориальный аппарат, в частности концентрирующие свое внимание на социальных механизмах процессов, протекающих в сфере экономики³². Экономическая социология оформляется в самостоятельную социологическую дисциплину, аналогично таким, как социология промышленности, социология семьи, города, образования и т.п.

О выделении из экономической социологии в широком смысле ее более строгого "тематического ядра" свидетельствуют и результаты контент-анализа публикаций центрального социологического журнала "Социологические исследования". В частности, установлено, что с середины 70-х годов непрерывно возрастала ориентация советских социологов на проблематику "экономика и общество" (более 400 статей), причем в первой половине 80-х годов число публикаций по этой тематике практически удвоилось. На фоне усиления этой ориентации все более расширялся круг исследований, затрагивающих те или иные проблемы экономической социологии в ее узком смысле. Так, из 17 тематических рубрик, выделенных нами для характеристики экономической социологии в широком смысле, сверхмобильными оказались шесть. Это статьи о социальных проблемах хозяйственного механизма (их число увеличилось в 7 раз), отклоняющегося поведе-

³² Шапошников А.Н. Сфера распределения: Состав, механизм и результаты функционирования // Пути совершенствования социального механизма развития советской экономики / ИЭиОПП СО АН СССР. Новосибирск, 1985. С. 49-64; Баранов А.В. Воспроизводство трудовых ресурсов как критерий оценки социального механизма развития экономики // Там же. С. 64-73; Горяченко Е.Е. Территориальный аспект социального механизма развития экономики // Там же. - С. 102-111; Калугина З.И. Поведение населения в сфере личного подсобного хозяйства // Там же. С. 115-127; Ясин Е.Г. Хозяйственные мотивации и развитие социалистической общественной собственности // Там же. С. 136-141; Сухотин Ю.В. О мотивационном аспекте хозяйственного управления // Там же. С. 142-146; Рыбкина Р.В., Ерышева В.Е. Служебное положение и управленческое поведение руководителей среднего звена // Социально-экономическое развитие сибирского села. Новосибирск: Наука. Сиб. отд-ние, 1987. С. 224-240; Рыбкина Р.В., Косалс Е.В. Пути повышения трудовой отдачи рядовых работников сельскохозяйственных предприятий // Там же. С. 241-257; Рыбкина Р.В. Управленческие группы: Деятельность, поведение и взаимодействие // Изв. СО АН СССР. Сер. экон. и прикл. социол. 1985. № 12, вып. 3. С. 24-33; Шабанова М.А. Сезонные строители в сибирском селе // Там же. 1986. № 7, вып. 2. С. 48-57; Павленко С.Ю. Поведение руководителей в системе межгрупповых взаимодействий // Там же. 1986. № 12, вып. 3. С. 56-63; Чернина Н.В. Опыт социологических исследований трудового поведения работников промышленности // Там же. 1987. № 8, вып. 2. С. 30-40; Лисов В.А. Трудовое поведение работников сельскохозяйственных предприятий // Продовольственная программа и социальные проблемы села / НГУ. Новосибирск, 1985. С. 139-150; Рыбкина Р.В. Управленческие взаимодействия и проблема перераспределения хозяйственной власти // Изв. СО АН СССР. Сер. экон. и прикл. социол. 1988. № 8, вып. 2. С. 3-12; и др.

ния (в 7,5 раза), материального потребления и быта (в 6,5 раза), новых форм организации труда (с 1 до 24 статей), социологии управления и НТП (с нуля до 15 и 6 соответственно).

Важная черта этого этапа институционализация экономической социологии. Это выразилось в формировании учебного курса "Экономическая социология" и его преподавании в ряде вузов страны³³, а также в создании специального журнала "Известия Сибирского отделения АН СССР. Сер. экономики и прикладной социологии" (1984 г.).

Так параллельно с основным процессом становления советской социологии, развертывания исследований вширь шло постепенное формирование экономической социологии как одного из специализированных направлений социологической науки.

Глава 2

СОЦИАЛЬНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОЦИОЛОГИИ В СССР

1. РАЗВИТИЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ О СУБЪЕКТАХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЖИЗНИ

Возникновение экономической социологии как научного направления явилось следствием растущей роли человеческого фактора в социально-экономическом развитии советского общества. Социологические исследования, проводимые в разных городах и регионах страны, выявили единодушное мнение хозяйственных, советских и партийных руководителей: управлять человеком становится труднее. Традиционные методы руководства хозяйством теряют прежнюю эффективность, ибо лежащая в их основе упрощенная модель человека как элемента централизованно планируемой экономики, в сущности не имеющего собственных интересов (за исключением чисто экономических), расходится с реальностью. Новой же, более адекватной модели субъекта экономической жизни нет. Между тем, не имея такой модели, построить достаточно

³³Программа курса и планы семинарских занятий по экономической социологии / НГУ. Новосибирск, 1983; Программа лекционного курса и планы семинарских занятий по экономической социологии (для студентов III курса экономического факультета) / НГУ Новосибирск, 1986.

эффективную, отвечающую современным условиям систему управления экономикой нельзя. Ясно и то, что достичь общественных целей вопреки групповым и индивидуальным интересам невозможно. Общие цели могут достигаться только через групповые и личные интересы, а не вопреки им.

Кардинальные политические и экономические решения, принятые XXVII съездом КПСС, последующими пленумами ЦК КПСС, XIX Всесоюзной партийной конференцией, в значительной мере направлены на преодоление неблагоприятных процессов и застойных явлений, имевших место в экономической и социальной жизни советского общества в предыдущий период. Как отмечалось в Тезисах к XIX Всесоюзной партийной конференции, "...годы застоя поставили страну на грань экономического кризиса. Полностью исчерпала себя экстенсивная, по сути дела затратная, система ведения хозяйства. Его структура, технический уровень противоречат современным требованиям. В серьезнейший тормоз превратились командно-административные методы управления. Рост производства, его эффективность, повышение жизненного уровня населения приостановились. Оказались в запущенном состоянии многие социальные вопросы. Seriously расстроилось финансовое хозяйство страны, ослабили ответственность кадров и трудовая дисциплина"¹. Поэтому одной из наиболее характерных черт стратегии, принятой XXVII съездом КПСС и развитой рядом последовавших за ним пленумов ЦК КПСС и XIX Всесоюзной партийной конференцией, является усилившееся внимание ко всей сфере социальных вопросов, связанных с деятельностью и развитием людей, установка на проведение сильной, целенаправленной и эффективной социальной политики. С этим связано, в частности, и появление в научной и общественно-политической литературе нового понятия "человеческий фактор развития экономики".

Это понятие относится к системе научных представлений о роли людей в развитии экономики. В развитии этих представлений можно выделить три этапа.

Для первого из них характерно представление о людях как о специфическом виде ресурсов, потребляемых общественным производством. Оно выражается понятиями "трудовые ресурсы" и "рабочая сила", главной особенностью которых является подход к человеку как к пассивному объекту внешнего управления. Трудовые ресурсы (а тем более "рабочая сила") не могут ставить собственных целей, иметь потребности, пресле-

¹Правда. 1988. 27 мая.

довать определенные интересы, проявлять творческую инициативу. По самой своей природе они предназначены для того, чтобы кто-то другой их формировал, распределял, перераспределял, использовал.

С таким представлением о роли людей коррелируют определенные взгляды на соотношение экономических и социальных целей развития, сущность социальных проблем и социальной политики. Главные цели общества здесь представляются как создание материально-технической базы, последовательное наращивание экономического потенциала, увеличение общественного продукта и национального дохода. Решение же социальных проблем рассматривается как средство достижения экономических целей, условие обеспечения хозяйства трудом. Соответственно содержанием социальной политики ставится удовлетворение потребительских нужд населения, создание необходимых условий для воспроизводства его рабочей силы.

Оспаривать важность этих задач для советского общества невозможно. Но хотелось бы подчеркнуть, что для социализма их содержание не специфично. Многие дальновидные капиталистические фирмы проявляют большую заботу об условиях труда и быта, поддержании здоровья и хорошего настроения работников, потому что это экономически выгодно. Что касается социализма, то для его развития удовлетворение потребностей населения в жилье, продуктах питания, детских учреждениях, школах, больницах и пр. необходимо, но не достаточно, так как человек здесь мыслится не только "рабочей силой", но и активным субъектом общественной жизни.

Представление о трудящихся массах как субъекте общественного развития нашло отражение в понятии "человеческий фактор". Термин "фактор" определяется в словарях как причина, движущая сила чего-либо. В противоположность термину "ресурс" он подчеркивает активную роль соответствующего явления, в данном случае - человека. Учитывая контекст, в котором это понятие употребляется в партийных документах, человеческий фактор можно определить как коллективный субъект общественной жизни, имеющий социальную, демографическую, экономическую и политическую структуру, взаимодействие элементов которой обеспечивает развитие общества. Человеческий фактор - это не только коллективный работник, но и политический субъект, общественный деятель, мыслитель, творец, потребитель.

Такой взгляд согласуется с пониманием цели общественного развития как создания необходимых условий для соци-

ального развития людей, а повышения эффективности экономики как средства достижения этой цели. Соответственно изменяется и представление о содержании социальной политики. Признание человека полноправным и сознательным участником общественного развития наряду с потребностями в жизненных средствах выдвигает на первый план также потребности в политической активности, участии в управлении, общественном уважении, творческой деятельности, потребность в информации, культурном общении, активной духовной жизни.

Разное содержание понятий “трудовые ресурсы” и “человеческий фактор” требует разных способов изучения соответствующих явлений. Трудовые ресурсы (общества, региона, отрасли и др.) обычно описываются показателями численности и территориальной, демографической, отраслевой, профессиональной и квалификационной структуры. Для характеристики человеческого фактора производства, кроме этих признаков, важную роль играют показатели отношения к труду, инициативы, предприимчивости, интересов, потребностей, ценностей, способов поведения в тех или иных ситуациях.

Представляя значительный шаг вперед по сравнению с трудовыми ресурсами, понятие человеческого фактора в то же время содержит определенную ограниченность: в его рамках люди рассматриваются не как главная ценность общества, а как фактор внешних по отношению к ним процессов развития. Понятно, что эта ограниченность отражает достигнутую ступень развития советского общества.

Следующей ступенью развития представлений о субъектах экономической деятельности, по-видимому, будет использование в качестве главного понятия “личность”. В этом случае человек (в собирательном смысле слова) предстанет уже не как ресурс производства и не как фактор развития экономики, а как многогранный, многоролевой субъект. Создание необходимых условий для выявления и реализации всех возможностей каждой личности и удовлетворения всех потребностей станет не призывом, а делом. Развитие экономики будет одним из средств решения этой задачи.

Однако взгляд на субъектов развития экономики как на совокупность типологически разных личностей дело будущего. Сегодняшнему же этапу страны, к сожалению, больше соответствует представление о субъекте развития экономики как о ее человеческом факторе.

С этих позиций мы далее рассмотрим изменения, происшедшие в положении и роли человеческого фактора советской экономики за последние десятилетия.

2. ПОВЫШЕНИЕ РОЛИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ФАКТОРА В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ

Как известно, научно-технический прогресс проявляется в широком спектре тенденций, к числу которых относится систематический рост технической вооруженности работников, усиление специализации общественного труда, повышение уровня обобществления производства и др. Каждая из этих тенденций через свой специфический механизм ведет к возрастанию роли человека в народном хозяйстве, в системе природа техника человек. Так, в результате повышения технической вооруженности труда средний работник материального производства с течением времени приводит в действие все большую массу технических средств, энергетических мощностей, сырья, материалов и т.д. В результате количество непосредственно затрачиваемого работниками живого труда как бы умножается на быстро растущий коэффициент, отражающий объем используемых средств производства. В некоторых высокомеханизированных производствах стоимость используемой работником техники уже сейчас значительно превышает всю сумму заработной платы, которую ему предстоит получить на протяжении дальнейшей трудовой жизни.

В этих условиях меняются критерии эффективности труда, гораздо большее, чем прежде, значение приобретают такие качественные стороны труда, как эффективное использование средств производства, экономное расходование сырья, энергии, топлива, совершенствование технологий производства и др. Действительно, от того, насколько хорошо вспашет поле тракторист, зависит эффективность не только его собственно "живого" труда, но и прошлого труда тракторостроителей, работников транспорта, нефтяников, энергетиков и т.д.

В условиях высокой технической вооруженности резко повышается не только позитивный эффект добросовестного труда, но и стоимость урона, наносимого обществу безответственно относящимися к делу работниками. Так, только прямой ущерб, нанесенный аварией на Чернобыльской АЭС, составил 8 млрд руб. - около 1,5 % национального дохода страны².

²См.: Аргументы и факты. 1988. № 26. С. 1.

На роль человеческого фактора в экономике влияет также растущая специализация общественного труда. В частности, один из ее результатов - концентрация хозяйственных функций в руках узкого круга организаций, компетентных в соответствующих областях, их монополия на принятие решения. Надежно проверить качество этих решений, в сущности, никто не может. Их результаты выясняются слишком поздно, когда работа уже проделана и изменить уже ничего нельзя. Возьмем хотя бы разработку проекта строительства целлюлозно-бумажного комбината на берегу озера Байкал. Институт-разработчик заинтересованного в этом ведомства это, по-существу, монополист в данной области, не посчитавшийся с мнением других специалистов и общественности, которые пытались противодействовать строительству. Комбинат был построен, начал работать, сбрасывая свои отходы в Байкал. Сначала реляции о состоянии озера были вполне оптимистичны, но по прошествии нескольких лет выяснилось, что озеро, представляющее собой общенародное сокровище, теряет свои уникальные качества. Сейчас ЦКБ переоборудуется в мебельную фабрику, отходы которой будут озеру не страшны, что обходится стране во многие десятки миллионов рублей. В основе всей этой истории поведение человеческого фактора экономики: предпочтение разработчиками ведомственных интересов общенародным. Во много раз большим мог бы, по мнению ученых, стать ущерб от реализации "проекта вска" по переброске части стока сибирских рек в Аральское море, а северных рек европейской части страны - в Каспийское.

Другой пример. В 1971 г. был принят ГОСТ на оценку уровня техники, но практика показала, что он позволяет каждое выпускаемое изделие считать на уровне мировой техники. Дело в том, что оценку дает само предприятие-разработчик. Это напоминает суд, где ответчика назначают судьей. Академик Н. Федоренко писал по этому поводу, что при диктате производителя нет надежды на получение объективной информации о новой технике³.

Чтобы надежно контролировать качество труда тех или иных работников, необходимо иметь квалификацию в соответствующей области, во всяком случае, понимать в работе не меньше, чем исполнители. Между тем содержание большей части видов труда в связи с научно-техническим прогрессом усложняется, соответственно возрастают и квалификационные требования к контролерам. Дополнительным фактором,

³См.: *Требуются идеи* // Огонек. 1987. № 48. С. 3.

затрудняющим текущий контроль за трудовым поведением работников материального производства, является увеличение обслуживаемых ими производственных площадей и, следовательно, их пространственное отдаление друг от друга. Для того чтобы действительно контролировать эффективность труда, в современных условиях рядом чуть ли не с каждым работником следовало бы поставить дублера-наблюдателя, а чтобы тот выполнял свои функции добросовестно, за ним, в свою очередь, должен следить "контролер второго уровня" и т.д. Такая бюрократическая система контроля крайне громоздка, дорога, да и не дает стопроцентной гарантии высокого качества. Выход один: замена внешнего контроля - самоконтролем, основанным на профессиональной совести работающих, их трудовом и личном достоинстве. Исторический опыт показывает, что высоких экономических показателей чаще всего достигают нации, у которых развито чувство собственного достоинства, чести, самоуважения. Так, высокое качество продукции в Японии основано на развитой индивидуальной ответственности за осуществляемые операции. Корни же этой ответственности, безусловно, нравственные.

Академик А.Г. Аганбегян приводит такой пример: "В Японии на огромном автосборочном конвейере, на котором заняты сотни людей, у каждого рабочего места есть кнопка, с помощью которой этот конвейер можно остановить. Если рабочий видит, что не успевает качественно выполнить свою операцию, он обязан остановить конвейер и сделать все так, как предусматривает технология. Сотни людей, занятых на сборке, будут стоять и ждать, пока он не повернет свою, грубо говоря, гайку на нужное число оборотов. Он не имеет права ее не повернуть из-за того, что конвейер движется слишком быстро. Представляете, до какой степени отдается приоритет качеству?"

Поначалу я думал, что кнопка имеет чисто моральное значение и ее никогда не нажимают. Ведь и самолюбие страдает, к тому же своей нерасторопностью можно показать себя в невыгодном свете. Но вот недавно, будучи в Японии в командировке, я посетил конвейер автомобильного завода. Оказывается, нажимают, да еще как. Десять процентов рабочего времени конвейер простаивает именно по этой причине. А это десять процентов недоданной продукции. Но фирма считает это выгодным, ибо для нее девяносто автомобилей высокого качества гораздо ценнее ста, имеющих скрытые дефекты"⁴.

⁴Аганбегян А.Г. Человек и экономика // Огонек. 1987. № 30. С. 14.

Роль человеческого фактора усиливается также в результате усложнения отраслевой структуры хозяйства, увеличения числа его экономически самостоятельных звеньев, обгоняющего экспоненциального роста числа связей между этими звеньями. Хотя планомерный характер социалистической экономики требует строгого соблюдения договорных связей, автоматических механизмов их реализации нет. Ответственность за эффективное планирование и осуществление хозяйственных связей лежит на работниках плановых, финансовых, торговых и других хозяйственных органов. Но социальные качества этих работников зачастую не обеспечивают того качества планирования, финансирования, снабжения, НТП и т.д., которое нужно, чтобы двинуть экономику вперед.

Чем же объясняется дефицит у работников требуемых социальных качеств? Как надо управлять людьми для того, чтобы эти качества улучшались? Эффективно ли сложившееся в СССР управление человеческим фактором экономики?

3. СНИЖЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМ ПОВЕДЕНИЕМ РАБОТНИКОВ

Интересы трудовых коллективов, профессионально-должностных и других групп работников очень разнообразны, зависят от множества факторов и склонны меняться во времени. Поэтому управление трудовым поведением людей в современных условиях должно отличаться гибкостью, динамизмом, учитывать местные особенности. Система управления трудом, сформировавшаяся в стране в 1930-1970-х годах, не отвечает названным выше требованиям и потому малоэффективна. Достоинства и недостатки этой системы детально описаны в литературе, отмечены они и в партийных решениях⁵. Поэтому ограничимся указанием на некоторые стороны перестраиваемой в настоящее время системы управления хозяйством, связанные с регулированием экономического поведения людей и обуславливающие его слабую эффективность. Это господство на всех уровнях управления хозяйством административно-командного стиля, т.е. одностороннего доведения решений вышестоящих звеньев до нижестоящих без обоснованного диалога с ними; доминирование материальных стимулов и дестимулов над иными способами пробуждения инициативы, не соот-

⁵См.: *Материалы XXVII съезда КПСС*. М.: Политиздат, 1986; *Горбачев М.С. О перестройке и кадровой политике партии: Доклад на Пленуме ЦК КПСС 27 января 1987 г.* // *Коммунист*. 1987. № 3. С. 5-47.

ветствующее реальной структуре потребностей и интересов работников; недостаточное внимание руководства к обогащению содержания труда, совершенствованию его условий, режимов, повышению квалификации, продвижению работников на более высокие должности, удовлетворению их социальных нужд; сильно бюрократизированная кадровая политика, базирующаяся на оценке прежде всего формальных признаков, а также управляемости и конформизма работников, а не их творческих способностей, инициативы, деловых качеств.

Естественно, что такая система управления не могла обеспечить эффективного использования возраставшего трудового потенциала работников. Социологические исследования первой половины 80-х годов показали, что в полную силу трудилась едва ли их третья часть. Остальные, по их собственному признанию, работали с неполной нагрузкой и при иных организационно-экономических условиях могли бы производить больше продукции и лучшего качества. В 1982 г. такое мнение высказали 80% специалистов сельского хозяйства, 78% руководителей среднего звена, рабочих совхозов и колхозников Алтая. В экономически и организационно крепких хозяйствах в полную силу трудилась большая доля работников, в слабых хозяйствах - меньшая. Но разница была далеко не так велика, как следовало бы ожидать: в первом случае 32, во втором - 17%. Значит, даже в лучших хозяйствах две трети работников были недогружены, их способности недоиспользовались⁶.

О том, как неэффективно использовался труд, говорит и следующий факт. Руководителям среднего звена колхозов и совхозов Алтая был задан вопрос, достаточно ли работников имеется в подчиненных им коллективах. Почти две трети руководителей (65%) ответили, что работников не хватает, а на избыток рабочей силы указали лишь 3%. После этого тех же руководителей спросили, как изменилась бы ситуация, если бы им было предоставлено право самостоятельно подбирать работников, регулировать их трудовую нагрузку и оплату труда в пределах общего фонда заработной платы. На этот раз 42% руководителей ответили, что 9-25% работников в новых условиях оказались бы лишними⁷.

⁶Социально-экономическое развитие сибирского села. Новосибирск: Наука. Сиб. отд-ние, 1987. С. 245.

⁷Ершова В.Е. Социальные проблемы труда руководителей среднего звена сельскохозяйственных предприятий. Новосибирск, 1985. С. 13. (Препринт / ИЭиОПП СО АН СССР).

Недоиспользовалось и стремление работников повысить уровень личных доходов путем дополнительного труда в общественном производстве. В 1983 г. оплачиваемое совместительство имели 17% городских работников Западной Сибири, а хотели иметь еще 27%⁸. Осуществить это желание им мешали действовавшие правовые ограничения, хотя общественное производство очень нуждалось в труде. Когда в порядке эксперимента ограничения права на вторичную занятость в одной из областей Урала были резко ослаблены, производство получило дополнительную рабочую силу, а люди увеличили свои доходы.

Специфической формой недоиспользования совокупного трудового потенциала общества является переключение квалифицированных работников на простые виды труда. Так, на некоторых предприятиях нефтегазодобычи более 10% рабочих имеют высшее образование, не нужное для выполнения их труда. По данным наших исследований, в будущем хотели бы занять более высокую должность лишь 9% директоров совхозов и председателей колхозов, 13% руководителей среднего звена, а перейти на нижестоящие должности хотели бы соответственно 30 и 72%⁹. Что касается рядовых работников как физического, так и умственного труда, то среди них немало таких, кто придерживается принципов “моя хата с краю” и “мне не больше всех надо”, относясь к труду в общественном производстве лишь как к средству получения доходов и нужных потребительских благ. Такое отношение людей к труду, повышению квалификации, должностному продвижению противоречило коренным интересам общества, заключавшимся в существенном повышении благосостояния народа, ускорении социально-экономического развития страны, быстрейшем выводе национальной экономики на передовые рубежи. “Любые наши планы повиснут в воздухе, говорилось в Политическом докладе ЦК КПСС XXVII съезду, - если оставят равнодушными людей, если мы не сумеем пробудить трудовую и общественную активность масс, их энергию и инициативу”¹⁰.

Выше (п.2) мы писали о выявившихся дефектах социаль-

⁸Калугина З.И. Совершенствование регулирования занятости населения // *Хозяйственный механизм и проблемы его совершенствования в условиях интенсификации социалистической экономики*: Тез. докл. на научно-практической конференции / ИЭиОПН СО АН СССР. Новосибирск, 1986. С. 56.

⁹*Социально-экономическое развитие сибирского села*. С. 207.

¹⁰*Материалы XXVII съезда КПСС*. М.: Политиздат, 1986. С. 85-86.

ных качеств работников. Показав неэффективность управления поведением работников, логично вернуться к этому вопросу.

4. ИЗМЕНЕНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ КАЧЕСТВ НАСЕЛЕНИЯ И НОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К УПРАВЛЕНИЮ ТРУДОМ

Социальные качества населения и работников меняются под влиянием множества внешних факторов: политических, экономических, культурных, психологических. Основной круг проблем, связанных с социальными качествами населения, мы рассмотрим в разделе II. Здесь же остановимся лишь на тех тенденциях, которые непосредственно сказываются на отношении к труду и трудовой отдаче.

Прежде всего на всем этом сказывается рост образования. В результате последовательного повышения в стране уровня всеобщего обязательного образования на протяжении ряда десятилетий каждое новое поколение молодежи вступало в трудовую жизнь с более высоким уровнем общей и профессиональной подготовки, чем предыдущее¹¹. Культурный уровень населения заметно вырос. Потребности и интересы разных групп населения индивидуализировались, стали разнообразнее. Развилось правовое и личностное самосознание трудящихся, их общий интеллектуальный уровень стал значительно выше. А так как наиболее образованные, культурные и квалифицированные работники не только располагают большим запасом знаний и умений, но, как правило, являются и более активными социально, то можно сказать, что в целом качество субъектов экономики улучшилось.

Однако процесс приобщения трудящихся к общественным делам и повышения эффективности их деятельности в народном хозяйстве идет противоречиво. Так, рост образования людей, не подкрепляемый соответствующим изменением комплекса жизненных условий, чреват ухудшением отношения к труду.

Социальное развитие населения, рост культуры и информированности, расширение спектра потребностей и интересов существенно повысили требования, предъявляемые людьми к окружающему миру, уменьшили степень их конформизма. В частности, усилилось стремление работников к большей само-

¹¹К концу 1986 г. 164 млн чел. имели высшее и среднее (полное и неполное) образование; среди занятого населения этот показатель составил 89% (см.: *Мир социализма в цифрах и фактах*. М.: Политиздат, 1987. С. 130).

стоятельности в труде, иногда к участию в управлении производством. Выросла ценность творческих элементов труда. Повысилась критичность к предлагаемым “сверху” решениям. Ведь если труд носит рутинный характер, отличается бедным содержанием и плохими условиями, то современный работник либо меняет рабочее место, либо отчуждается от выполняемого труда, переносит личные интересы в сферу семьи, индивидуальной трудовой деятельности и досуга. И принудить его поступать иначе администрация не может. Следовательно, будучи потенциально лучшим работником, социально развитый человек является в то же время более сложным объектом управления.

В.Г. Афанасьев сформулировал это так: “Если управляющая система слишком проста и не отражает сложность объекта, она не способна эффективно управлять”¹².

В ту же сторону действует и обусловленное социальным процессом ослабление административного и экономического принуждения населения к напряженному труду в общественном производстве. В довоенные и первые послевоенные годы действовала система жестких экономических и юридических рычагов, вынуждавших людей работать на определенных рабочих местах с максимальной отдачей независимо от их личных интересов и устремлений. Но за прошедшие десятилетия положение коренным образом изменилось. Наличие вакантных рабочих мест в большинстве отраслей, регионов и городов облегчает трудовые перемещения, позволяет работникам подолгу присматриваться к тем или иным видам труда, пробовать себя в различных профессиях, распределять по своему усмотрению трудовые усилия между государственными предприятиями, кооперативами, индивидуальной трудовой деятельностью. Специфическим фактором возросшей свободы экономического поведения молодежи является материальная помощь, оказываемая ей старшим поколением. Названные социальные условия в сочетании со слабым контролем общества за мерой труда и потребления различных групп работников создают ситуацию, когда напряженный и добросовестный труд в народном хозяйстве, в сущности, перестает быть единственным средством достижения материального благополучия.

Отсюда разнообразие личных стратегий поведения в сфере занятости и получения доходов. Например, работники, занятые на семейном подряде в сельском хозяйстве, инициатив-

¹²Афанасьев В.Г. Научное управление обществом: (Опыт системного исследования). М.: Политиздат, 1968. С. 145-146.

ные бригады сельских сезонных строителей, так называемых "шабашников", владельцы крупных высокотоварных личных подсобных хозяйств, члены старательных артелей и т.д. стремятся к получению максимально высоких доходов ценой полного расхода своей рабочей силы. Напротив, лица со слабым здоровьем и продолжающие работать пенсионеры, женщины-матери, юноши и девушки, живущие в родительских семьях, и некоторые другие чаще предпочитают пусть невысокий, но фиксированный доход при ограниченных, если не минимальных, затратах труда. Основная часть населения избирает промежуточные или какие-то иные стратегии в зависимости от обстоятельств и предпочтений, причем критерием чаще всего является сравнительная ценность, придаваемая дополнительному доходу или свободному от работы времени.

Для многих социально-экономических групп эти ценности в настоящее время сопоставимы. Так, на вопрос о том, какие три из предложенных восьми стимулов к более производительному труду имеют для них наибольшую ценность, московские рабочие члены передовых бригад на первое место поставили денежные премии (их назвали все 100% опрошенных), а на второе - дополнительный отпуск (83%)¹³. О возрастающей субъективной ценности для людей свободного от работы времени свидетельствует и рост средней продолжительности перерыва между увольнением с одного места работы и поступлением на другое с 28 дней в 1970 г. до 40 — в 1981 г.¹⁴ Реальная возможность варьировать степень своего участия в общественном производстве в зависимости от личных установок делает людей социально более свободными, но она же становится дополнительным фактором, затрудняющим административное управление трудом. Чтобы управлять поведением социально свободных людей, необходимо в полной мере учитывать их коллективные и личные интересы, т. е. рассматривать их не в роли пассивных исполнителей поступающих указаний, а в роли самостоятельных социальных субъектов, способных в зависимости от обстоятельств быть как союзниками, так и явными или скрытыми противниками прово-

¹³Социально-психологические проблемы производственного коллектива. М.: Наука, 1983. С. 65. (Расчет наш)

¹⁴ЭКО. 1984. № 5. С. 23.

димых мероприятий. В.И. Ленин писал, что "...чем глубже преобразование, которое мы хотим произвести, тем больше надо поднять интерес к нему и сознательное отношение, убедить в этой необходимости новые миллионы и десятки миллионов"¹⁵.

5. СПОСОБЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМ ПОВЕДЕНИЕМ

Каждая человеческая личность, по Марксу, представляет собой "отпечаток" тех общественных отношений, в которые она включена сейчас или была включена в предыдущие годы. В частности, если жизненный опыт убеждает определенную группу работников в том, что инициатива чаще наказывается, чем поощряется, а наибольшего благополучия достигают те, кто "не высовывается", то вряд ли в этой группе будет преобладать творческий, инициативный тип работников. Точно так же если рядовые работники предприятия фактически не участвуют в распоряжении средствами производства и не несут строгой экономической ответственности за результаты собственного труда, то большинство из них не будет проявлять по-хозяйски заинтересованного отношения к технике и другим материальным условиям труда. Чтобы привить человеку чувство хозяина, нужно на практике сделать его не только сохозяином всех производственных фондов общества, но и хотя бы частичным хозяином того участка, на котором он трудится, по-настоящему заинтересовать его в результатах труда. А такой заинтересованности не может быть при уравнительности. Г.Х. Попов пишет, что "исторически уравнительность выступала как дань психологии и взглядам более отсталой части трудящихся, как рецидив мелкобуржуазной и утопической идеологии. Или же она была итогом в целом мизерного фонда потребления, когда только распределением уравнительного типа можно было спасти трудящихся от голода (достаточно вспомнить карточную систему). Уравнительность не приближает, а отдаляет коммунизм, так как отвлекает ресурсы от их использования в качестве стимула к лучшей работе и позволяет жить ряду работников не по средствам, то есть в чем-то за счет других. Почему-то поборники справедливости видят только один ее аспект: несправедливо, когда кто-то живет лучше других. Но есть и другой аспект: справедливо ли у лучшего работника отбирать часть его заработка

¹⁵ Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т.42. С.140.

и отдавать тому, кто работает хуже? Ведь получается, что эти менее активные живут за чужой счет. Уравнительность в принципе ведет к тому, что более активные все меньше хотят работать лучше и все меньше та часть, которая от них поступает в пользу менее активных и всего общества. Доходы уравниваются на относительно все меньшей базе при снижающихся темпах роста производительности¹⁶. Если говорить более обобщенно, то идентификация личности с обществом, ее готовность подчинять свои интересы общественным в решающей мере зависят от степени социальной справедливости отношений, в которые фактически включена личность. В свою очередь, достижение социальной справедливости или ее отсутствие зависят от политики субъектов управления, в нашей стране — руководства КПСС и государства. Последнее располагает двумя важнейшими инструментами регулирования экономического поведения людей: социальной политикой и хозяйственным механизмом управления экономикой. Функции этих инструментов различны. Хозяйственный механизм предопределяет формы организации, методы планирования и способы стимулирования экономической деятельности людей. Он ориентирован на управление человеком как субъектом, отзывчивым прежде всего на материальные стимулы и административно-правовые нормы. Устанавливая конкретные организационно-экономические условия функционирования разных категорий работников, этот механизм определенным образом направляет экономические и социальные потребности людей. Так, коллективные формы организации и оплаты труда заинтересовывают работников в увеличении продукции и сокращении затрат на ее производство. Установление областей и краям твердых планов поставок сельскохозяйственной продукции в общесоюзный и союзно-республиканский фонды заинтересовывает местные органы в увеличении производства продовольствия, поскольку весь прирост последнего остается в их распоряжении. Таким образом, главная социальная функция хозяйственного механизма — обеспечить экономическую заинтересованность трудовых коллективов и различных категорий работников в повышении эффективности их экономической деятельности.

Социальная политика охватывает деятельность органов власти, направленную на регулирование положения, отношений и взаимодействия основных элементов социальной структуры общества — классов, наций, слоев и групп. Главная фун-

¹⁶ Попов Г.Х. Эффективное управление. М.: Экономика, 1985. С.292.

кция этой политики - обеспечить согласование коренных долгосрочных интересов этих групп, во-первых, друг с другом и, во-вторых, с интересами общества. В основе социальной политики лежит более широкое представление о движущих силах и мотивах поведения людей, чем в основе хозяйственного механизма. Более богатым является и арсенал используемых средств, учитывающий не только материальные, но и политические и духовные интересы людей. Хорошо продуманная, тщательно сбалансированная, сильная и целенаправленная социальная политика может быть мощнейшим средством пробуждения подлинного трудового и социального энтузиазма масс.

Конкретные цели и направления социальной политики на разных этапах зависят от объективных условий и осознанных потребностей общества. В настоящее время она направлена в первую очередь на последовательное осуществление принципов социальной справедливости во всех сферах общественной жизни. Впервые эта цель была выдвинута в период подготовки XXVII съезда КПСС и вызвала положительный отклик народа, поскольку в предшествовавший период наблюдалось нарастание элементов несправедливости в экономических, правовых и других общественных отношениях. Развернутая партией бескомпромиссная борьба со многими формами социальной несправедливости является нелегким, но надежным путем к восстановлению доверия масс и повышению их активности.

Выполняя специфические функции и различаясь набором используемых средств, хозяйственный механизм и социальная политика тесно связаны: каждому типу хозяйственного механизма отвечает соответствующий тип социальной политики. Так, административно-бюрократический механизм управления экономикой, как правило, сочетается с социальной политикой, обеспечиваемой ресурсами по "остаточному" принципу, направленной главным образом на "латание" тут и там обнаруживающихся "дыр" и не имеющей стратегической перспективы. В отличие от этого хозяйственный механизм, ориентированный на экономическую самостоятельность предприятий, на разнообразие форм экономических отношений, развитие инициативы и предприимчивости, согласуется с демократической социальной политикой, направленной на активное утверждение норм социальной справедливости.

Значение хозяйственного механизма и социальной политики для управления экономическим поведением людей на разных этапах общественного развития меняется. В период сравнительно невысокого социального развития масс решающую

роль в регулировании экономической деятельности общества играет хозяйственный механизм. В дальнейшем закономерно и ощутимо растет роль социальной политики, причем ее корректировка в сторону более полного учета общественных интересов оказывает влияние и на хозяйственный механизм, который вынужден "социализироваться", настраиваться на учет более широкого круга интересов и мотиваций людей.

Глава 3

ОБЪЕКТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОЦИОЛОГИИ

1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРЫ ОБЩЕСТВА: СУЩНОСТЬ И ВЗАИМОСВЯЗЬ

Как уже говорилось, объект экономической социологии — взаимодействие двух основных сфер общественной жизни: экономической и социальной, соответственно взаимодействие двоякого рода процессов: экономических и социальных.

Особенность этого объекта состоит в том, что описываются не отдельно взятые тенденции, наблюдаемые в сфере экономики и общества, и даже не взаимосвязи между ними, а нечто более сложное: механизмы, которые порождают и регулируют эти взаимосвязи. Так, распределительные отношения — это феномен экономики, но в основе этих отношений лежит определенный регулирующий их социальный механизм: поведение и взаимодействие социальных групп (на разных уровнях советской экономики), от которых зависит характер распределения благ. Аналогично в основе управления производством, НТП, динамикой качества продукции, производительности труда и многими другими экономическими процессами лежат соответствующие социальные регуляторы: социальные группы, поведение которых определяет, как именно протекают эти процессы и к каким результатам они приводят.

Как видно, идя от тех или иных экономических структур и процессов, экономическая социология вскрывает и описывает социальные механизмы, от которых зависит характер их протекания: сопровождаются они ростом экономических показателей или, напротив, их снижением; порождают положительные социальные последствия или отрицательные. Следовательно, в центре внимания экономической социологии находится влияние социальных регуляторов на экономическое

развитие. Нужно оговориться: в принципе объектом изучения экономической социологии, безусловно, является взаимосвязь социальной и экономической сфер. Но значимость сторон этой взаимосвязи на разных этапах развития общества, в разных конкретно-исторических условиях не остается одинаковой. В частности, если брать нашу страну на современном этапе ее развития, то сегодня значимость прямой связи (влияния экономики на социальное развитие) доказывать нет необходимости. Ее наличие составляет “краеугольный камень марксизма“, о ней знают школьники и студенты (в терминах “бытие определяет сознание“, “надстройка зависит от базиса“, “духовная сфера зависит от производства“). Что касается обратной связи, т.е. влияния социальных регуляторов на развитие экономики, то она практически осталась непроработанной. С этим связано недоиспользование социальных резервов развития советской экономики.

Однако, фиксируя значительно меньшую изученность влияния социальных регуляторов на развитие экономики (по сравнению с ее влиянием на социальное развитие), надо еще раз подчеркнуть, что объектом экономической социологии является не какое-либо отдельное звено, а вся совокупность взаимосвязей экономической и социальной сфер общественной жизни.

По этим вопросам имеется большая научная литература, ибо вопрос о взаимоотношении социального и экономического затрагивается специалистами весьма развитых направлений исследований: социального планирования, социальных факторов производства, управления социальными процессами, социальной политики, междисциплинарных проблем экологических, социально-медицинских, социально-технических, градостроительных и т.п. Ученые, работающие во всех этих направлениях, обосновывают методологию теоретического анализа и предлагаемые пути практического решения исследуемых проблем тем или иным пониманием взаимоотношения социальной и экономической сфер.

Не ставя своей задачей анализ обширной литературы, затрагивающей этот вопрос, мы считаем необходимым уточнить то его понимание, которое закладывается в основу объекта экономической социологии, увязав его с основными трактовками, имеющимися в литературе.

Наиболее распространенной является трактовка социальной сферы как комплекса сфер общественной жизни, реализующих функцию расширенного воспроизводства человека как производительной силы и как личности. В число таких

сфер обычно включают производство, семью, духовную сферу, образование, политику, культуру, здравоохранение. Социальные отношения рассматриваются при этом чрезвычайно широко: как совокупность различных способов включения людей в общественное производство, развития их способностей и удовлетворения потребностей¹. Однако в литературе справедливо указывается, что при таком понимании социальная сфера, по существу, отождествляется с обществом, в силу чего анализ ее взаимоотношений с экономикой затрудняется². Нам представляется правильным и более сильное утверждение: при сохранении традиционного представления о наличии рядоположенных относительно самостоятельных экономической и социальной сфер общественной жизни анализ взаимоотношения экономического и социального вообще невозможен.

Само по себе выделение таких сфер оправданно: оно отражает стремление изучить их общественные функции, провести структурно-функциональный анализ общества. Но при этом игнорируются два обстоятельства. Во-первых, внутри экономической сферы протекает много процессов, носящих социальный характер (например, текучесть рабочей силы, производственная адаптация работников, распределение доходов и др.). Во-вторых, много экономических процессов попадает внутрь социальной сферы (изменение систем оплаты труда, личного потребления, условий труда и пр.). Базируясь же на представлении о частично совпадающих друг с другом сферах, анализировать взаимосвязь социального и экономического невозможно.

Для уточнения методологии такого анализа нужно прежде всего четко определить содержание исходных понятий: экономической сферы общества, с одной стороны, и социальной (сферы социальных отношений) - с другой. Начнем с первого понятия, как более ясного и простого.

Экономическая сфера представляет собой целостную подсистему общества, ответственную за производство, распределение, обмен и потребление материальных благ и услуг, необходимых для жизнедеятельности людей. Она образуется множеством частных по отношению к ней систем большой сложности. Это государственный, кооперативно-колхозный и индивидуальный секторы производства, отраслевые, межот-

¹См., например: *Петров А.С.* Развитие социально-экономического планирования. М.: Мысль, 1979.

²*Раяцкас Р.Л., Суткайтис В.П.* Социально-экономическая эффективность производства. М.: Наука, 1984. С.8-24.

раслевые и территориально-производственные комплексы, узаконенные, полулегальные и нелегальные типы экономических отношения и пр.

Экономическая сфера как целостная структурно-функциональная подсистема общества взаимодействует с выделенными по аналогичным основаниям сферами политики, культуры, образования, бытового обслуживания и др. Они выступают в качестве функциональных подсистем общества и имеют особые черты, обуславливающие их сущностное единство: выполнение ими относительно самостоятельных функций в процессе общественного воспроизводства; наличие и относительная независимость обслуживающих их социальных институтов; наличие ведомств и формальных организаций, практически осуществляющих их функции. Так, политическая подсистема ответственна за обеспечение внутренней стабильности (государства) путем соответствующего регулирования и увязки коренных интересов классов, наций и других социальных групп; устойчивого сбалансированного и динамичного развития общества и всех его подсистем; реализации интересов общества в сфере международных отношений. Функции политического руководства обществом осуществляются органами партийного и советского управления, министерствами внутренних и иностранных дел, юстиции и т.д. Реализация этих функций обеспечивается социальными институтами власти, правосудия, военной службы. Подсистема культуры ответственна за производство новых идей, знаний, представлений, художественных ценностей, за сохранение и передачу новым поколениям ранее выработанной культуры, за развитие общественного (идеологического, нравственного, художественного и пр.) сознания. За развитие и функционирование духовной подсистемы отвечают пресса, творческие союзы (писателей, художников, композиторов и т.д.), министерства просвещения, высшего и среднего специального образования, культуры, государственные комитеты по науке и технике, по делам религии и т.д. Она обслуживается такими социальными институтами, как наука, мораль, искусство, религия, образование, идеология.

Главными функциями семейно-бытовой сферы является создание условий жизни, необходимых для нормального развития всех групп населения, для возможности их самореализации в сфере труда и в других сферах творческой деятельности, для сохранения и укрепления здоровья и воспитания новых поколений. Функции демографической подсистемы воспроизводство и первичная социализация (воспитание, переда-

ча социальных ценностей) новых поколений людей, а основные социальные институты - родство, брак, семья, медицина. Нормальное функционирование данной подсистемы обеспечивается министерствами здравоохранения, социального обеспечения и др.

Поскольку каждая из подсистем решает специфические для нее вопросы общественного развития, огромное значение имеет их эффективное взаимодействие. А.Н.Яковлев пишет по этому поводу: "Взаимосвязь экономики, науки, материального благосостояния, сознания людей, культуры масс стала ныне настолько глубокой, что какое-либо отставание любой из этих сфер незамедлительно сказывается на других, нарушает ритм общего движения. Только полное и органическое смыкание экономического, социального и духовного дает эффект качественной цельности нового строя"³. В оптимальном взаимодействии всех сфер жизнедеятельности общественного организма, с его точки зрения, заключается суть проблемы социальной эффективности.

Взаимодействие функциональных подсистем общества осуществляется по меньшей мере тремя путями: 1) через связь выполняемых ими функций, 2) через частичное переплетение и взаимозависимость их институтов, 3) через взаимодействие относящихся к ним формальных организаций.

Не ставя своей задачей детальный анализ содержания этих взаимодействий, ограничимся их примерами. Эффективность развития экономики оказывает существенное влияние на международное положение страны и содержание ее внешней политики, что отражает один из каналов функциональной связи экономической и политической подсистем. Институт права, относящийся к политической сфере, в действительности пронизывает собой все подсистемы, оказывая большое воздействие на эффективность функционирования их социальных институтов. Например, развитие семьи и брака во многом зависит от правового регулирования соответствующих отношений. Наконец, относящиеся к разным подсистемам организации и ведомства также активно взаимодействуют друг с другом. Достаточно отметить, что деятельность любой организации связана с расходованием фонда заработной платы, развитием материально-технической базы и пр. В связи с этим даже такие организации, как творческие союзы или органы партийного управления, входят в определенные отноше-

³Яковлев А.Н. Достижение качественно нового состояния советского общества и общественные науки // Коммунист. 1987. № 8. С.4.

ния с Министерством финансов, Госбанком СССР, Госкомтрудом СССР и другими экономическими ведомствами.

Социальная сфера не образует отдельной подсистемы и не может рассматриваться на равных с экономической, политической и тому подобными сферами. Чтобы понять ее природу, определим понятие "социальное отношение" (как главную характеристику социальной сферы).

Социальные отношения понимаются в научной литературе в двух смыслах: широко и узком. В широком смысле они означают отношения между любыми социальными общностями (например, коллективами предприятий, населением разных регионов и пр.), в узком - отношения между классами, социальными слоями и группами, занимающими в обществе разное положение. По М.Н.Руткевичу, социальные отношения - это "отношения, определяемые положением людей и групп в социальной структуре общества. Стержнем социальных отношений являются отношения равенства и неравенства по положению людей и групп в обществе. Социальные отношения всегда "присутствуют" в экономических, равно как и в политических и других общественных отношениях (хотя и не исчерпывают их)"⁴.

В последние годы социальная сфера стала трактоваться как область отношений социального равенства (неравенства)⁵. Эта трактовка возникла в связи с актуальностью проблематики социальной справедливости. Действительно, при разработке принципов социальной политики необходимо базироваться на такой трактовке социального, которая отражает положение разных групп в обществе, характер связанных с ними проблем. Трактовка же социальной сферы в традиционном смысле не вполне адекватна этой задаче, ибо она дает знание прежде всего о том, как функционируют те или иные отрасли непродуцированной сферы народного хозяйства, но не описывает положения конкретных классов, слоев и групп.

Мы будем понимать под социальной сферой область отношений между группами, занимающими разное социально-экономическое положение в обществе, в первую очередь различающимися ролью в общественной организации труда, отношением к средствам производства, источниками и размерами

⁴Руткевич М.Н. Диалектика и социология. М.: Мысль, 1980. С. 198.

⁵Роговин В.З. Существо зрелого социализма: Социальные проблемы. М.: Мысль, 1984. С. 16; Кюранов Ч. Човешките общности. София: Наука и искусство, 1982; Добрянов В. Социальное и социологическое у Карла Маркса // Социологическое наследие Карла Маркса и исследование социальной структуры и образа жизни / Академия наук ГДР; Ин-т социологии и социальной политики. Берлин, 1984. С. 72.

получаемой доли общественного богатства. В этом понимании социальная сфера, или, правильнее сказать, область, отражает лишь один аспект общественной жизни - отношения, связанные с характером общественного неравенства, различиями в положении групп в обществе.

Этот аспект носит сквозной характер, ибо различия в положении групп имеют место не только в экономике. Они проявляются также в политической, семейно-бытовой и других сферах общества, поскольку разные группы людей занимают в них разное положение. Соответственно одна и та же группа может занимать различное положение внутри разных сфер (подсистем).

Какова же связь понимаемой таким образом социальной области с экономической сферой?

Прежде всего положение, занимаемое разными группами в обществе, в решающей мере определяется системой экономических отношений. Более того, сами группы, о которых идет речь в экономической социологии, это совокупности индивидов, характеризующихся сходным положением в экономической сфере, т.е. находящимися внутри структурных подразделений общественной экономики. Они как бы несут на себе ее черты в соответствии с известным афоризмом К.Маркса об общественном человеке как совокупности социальных отношений. В этом "отпечатывании" экономических отношений на функционирующих внутри них группах проявляется прямое воздействие экономического на социальное.

Вместе с тем социальная область это мощный фактор "обратного влияния" на функционирование и развитие общественной экономики, которое реализуется через активность социально-экономических групп, являющихся движущей силой социально-экономических процессов. Под социальными процессами понимают изменения социальных объектов во времени, закономерности, возникающие при смене их состояний⁶. По Я.Щепаньскому, социальный процесс - это серии однородных изменений, наблюдаемых в той или иной подсистеме общества⁷. Применительно к задачам экономической социологии следует говорить прежде всего о социально-экономических процессах, понимая под ними изменения, происходящие в общественной экономике под влиянием функционирующего внутри нее человеческого фактора.

⁶В отечественной социологической литературе понятие "социальный процесс" пока не разработано, нет даже его определения.

⁷Щепаньский Ян. Элементарные понятия социологии. М.: Прогресс, 1969.

Таким образом, суть нашего представления о характере взаимоотношений социальной и экономической сфер можно подытожить следующим образом.

1. Под экономической сферой мы понимаем сферу общественной экономики, под социальной - область неравенств положения общественных групп во всех сферах общественной жизни.

2. Взаимоотношения между экономической и социальной областью - это влияние экономических отношений на социальную структуру общества и на активность социальных групп, а также влияние системы социальных неравенств на социально-экономические процессы.

2. РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ КАК СОЦИАЛЬНЫЙ ПРОЦЕСС

Выше мы писали, что экономическая социология - это наука о функционирующем в сфере экономики человеческом факторе, его структуре, роли и характере влияния на социально-экономические процессы. Человеческий фактор образует ядро той системы, которая изучается экономической социологией, служит ее объектом. Более конкретно этим ядром являются взаимодействия социально-экономических групп, складывающиеся в ходе их деятельности и поведения. Благодаря тому, что экономическая социология изучает включенные в систему экономических отношений и взаимодействующие между собой группы, ее объектом становится экономика, рассматриваемая со специфической точки зрения: как поле действия социальных процессов. Суть этого процесса - изменение в характере функционирования экономики под влиянием межгрупповых взаимодействий.

Взаимодействия групп в сфере общественной экономики базируются на осуществляемой ими деятельности и поведении, а также на сложной системе внутригрупповой и внешней регуляции. Кратко опишем эту систему.

Положение, занимаемое группами в экономической и социальной сферах, формирует у них определенные потребности, интересы и ориентации (правда, здесь есть и другая зависимость: социально-экономические потребности и интересы в немалой мере зависят от культурных факторов культурной среды, в которой складывались те или иные группы людей, от норм и ценностей, которые были "впитаны" ими в период первичной социализации). Стремление к удовлетворению потребностей и интересов рождает определенную дея-

тельность и определенные линии поведения групп. Реализация этих линий группами, занимающими определенные места в сфере экономики, формирует системы межгрупповых взаимодействий.

Деятельность и поведение социально-экономических групп регулируются не только их положением, потребностями и интересами. Здесь действует также система внешней регуляции. Ее главное звено - система управления экономикой: партийного, государственного, правового, хозяйственного. Важным регулятором является также культура данного общества.

Описанная система связывает экономику со всеми другими подсистемами общества. Эта связь возникает благодаря тому, что индивиды, образующие социально-экономические группы, одновременно включены во множество других, "неэкономических" социальных структур. Действительно, положение, занимаемое группами в экономике, - это "проекция" социальной структуры общества. Деятельность и поведение, осуществляемые группами в сфере общественной экономики, это лишь один аспект их образа жизни. Потребности и интересы групп лишь один аспект общественного сознания. Система управления экономикой - лишь один аспект, одна сторона более "емких" подсистем: сферы политики, сферы управления обществом, сферы права, идеологии, культуры.

Это означает, что в сфере экономики взаимодействуют не одномерные "экономические индивиды", а многомерные личности, функционирующие также во множестве других подсистем общества и играющие в них другие, уже не экономические роли. Так, работники социалистических предприятий это одновременно политические субъекты (граждане СССР, члены КПСС), носители той или иной культуры, жители определенных регионов, члены семей и т.д. Отсюда ясно, что характер активности людей в сфере экономики зависит от их социальных качеств, которые формируются и в экономической, и в других сферах общественной жизни - в сферах политики, права, культуры, идеологии, семьи, а также от того положения, которое они в этих сферах занимают.

Таким образом, трактовка развития экономики как социального процесса означает, что ее развитие рассматривается не изолированно от других сфер общественной жизни, а в тесной связи с ними. Причем эта связь осуществляется через социально-экономические группы, включенные не только в экономику, но одновременно и во все другие сферы общества. Будучи включенными во все сферы, во все протекающие в обществе процессы политические, юридические, культур-

ные, демографические и пр., - люди, организованные в группы, становятся "каналами связей" между экономикой и другими сферами общества. Например, через "группы власти" на экономику влияют политические факторы, через семью - демографические, через национальные группы - культурологические, через производственные коллективы - социально-психологические и т.д.

Следовательно, человеческий фактор - это, во-первых, активная сила, от которой зависит развитие экономики, во-вторых, сила, опосредующая влияние на это развитие всех других подсистем общественной жизни, придающая развитию экономики социальный характер. Благодаря социальным группам, активно действующим в сфере экономики, ее развитие приобретает особый характер, отличающийся от работы технических устройств любой сложности.

Но как конкретно осуществляется влияние человеческого фактора на развитие экономики? И как это ее развитие сказывается на активности социальных групп? Ответ на этот вопрос дает введенное нами представление о той социально-экономической системе, внутри которой реализуются связи экономической сферы и области социальных отношений. Эта система - социальный механизм развития экономики.

3. СОЦИАЛЬНЫЙ МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ — "ЯДРО" ОБЪЕКТА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОЦИОЛОГИИ

Социальные процессы - это результаты функционирования определенных социальных систем, "ответственных" за то, какие именно процессы в обществе наблюдаются и как эти процессы протекают (быстро - медленно, успешно - неблагоприятно, планомерно - стихийно, равномерно катастрофически и т.д.). Такие системы называются социальными механизмами.

Ставя перед собой задачу описания экономики как социального процесса, экономическая социология вынуждена "допыхаться" до его причин, причем искать причины, принадлежащие как экономической сфере, так и области социальных отношений, действующие в системе взаимосвязей между ними. Иначе говоря, объект экономической социологии таков, что с необходимостью "выводит" эту науку на изучение социального механизма развития экономики.

Собственно сама взаимосвязь экономических и социальных отношений и есть механизм, "на выходе" которого - оп-

ределенные социально-экономические процессы. Но для того, чтобы разобраться в том, как “работает” эта взаимосвязь, надо представить ее более конкретно, надо понять, какие именно экономические и социальные явления здесь “работают”, как эти явления связаны между собой, какие “цепочки” зависимостей здесь наблюдаются.

Под социальным механизмом развития экономики мы понимаем устойчивую систему экономического поведения социальных групп, а также взаимодействий этих групп друг с другом и с государством по поводу производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг; систему, регулируемую, с одной стороны, социальными институтами данного общества (партией, государством, хозмеханизмом, институтами культуры и идеологии), с другой социально-экономическим положением и сознанием самих этих групп. Из этого определения видно, что социальный механизм развития экономики увязывает в себе элементы, принадлежащие обеим сферам общества: экономической и социальной, причем увязывает их через главные, стержневые элементы каждой из этих сфер⁸. Действительно, экономическая сфера представлена совокупностью производственных отношений, выступающих в форме действующего хозяйственного механизма, экономическим положением социальных групп, экономическими результатами их деятельности; социальная - социальной структурой общества, где разные группы занимают вполне определенные места, активностью этих групп, их деятельностью и поведением, культурными факторами их активности.

Общая идея социального механизма развития экономики (СМРЭ) такова: он фиксирует характер активности социальных субъектов, а также те социальные и экономические регуляторы, от которых сам зависит: какова именно эта активность, двигают ли эти субъекты экономику или, напротив, тормозят ее развитие.

Сущность социального механизма развития экономики проявляется в выполняемой им функции. Она состоит в том, что, передавая “импульсы развития” из области социальных отношений в экономическую сферу и обратно, он создает (или не создает) социальные условия для эффективного ис-

⁸Совокупность отношений социальных неравенств правильнее называть не социальной сферой, а областью социальных отношений. Тем не менее в дальнейшем для краткости мы нередко используем термин “социальная сфера”, понимая его как синоним области социальных отношений или отношений неравенства.

пользования ресурсов для НТП, повышения производительности труда, улучшения качества продукции. Передача же импульсов осуществляется через живую активность (деятельность, поведение) групп, функционирующих в системе экономических отношений и в то же время являющихся субъектами социальных отношений, занимающими то или иное положение в социальной структуре данного общества. Это значит, что формой, способом функционирования социального механизма развития экономики являются активность субъектов, их деятельность и поведение в экономической и социальной сферах общества. Эта активность, в свою очередь, детерминруется не только названными объективными регуляторами, но и состоянием социально-экономического сознания субъектов: их потребностями, ориентациями, интересами.

Социальный механизм развития экономики - это абстракция, обобщающая множество конкретных явлений экономического и социального характера, а также разнообразные связи между ними. Сложность этого объекта заставляет обратиться к его схематическому изображению. На схеме 3.1 показана структура социального механизма развития экономики. Его первый блок - система управления экономикой - отражает социальные институты, связанные с управлением (партийным, государственным и хозяйственным). Это государственный и партийный аппарат (в той его части, которая занимается экономикой), аппарат ведомств, отраслевые министерства, региональные органы управления экономикой и пр. Все эти звенья организационной структуры управления экономикой функционируют в системе экономических отношений, в рамках определенного хозяйственного механизма, в котором существенные черты этих отношений конкретизированы и переведены на язык нормативов, требований и санкций. Поэтому хозяйственный механизм является инструментом, с помощью которого аппарат управляет поведением социальных субъектов.

Хотя в первом блоке немалую роль играют социальные аспекты политических и управленческих отношений, мы считаем, что он в основном представляет экономическую сферу общества.

Второй блок - социальная структура общества. Как будет показано далее, основу социальной структуры составляют экономические отношения, но в рамках описываемого механизма социальная структура представляет социальную сферу.

Третий блок - результаты социально-экономического развития общества - объединяет, с одной стороны, конеч-

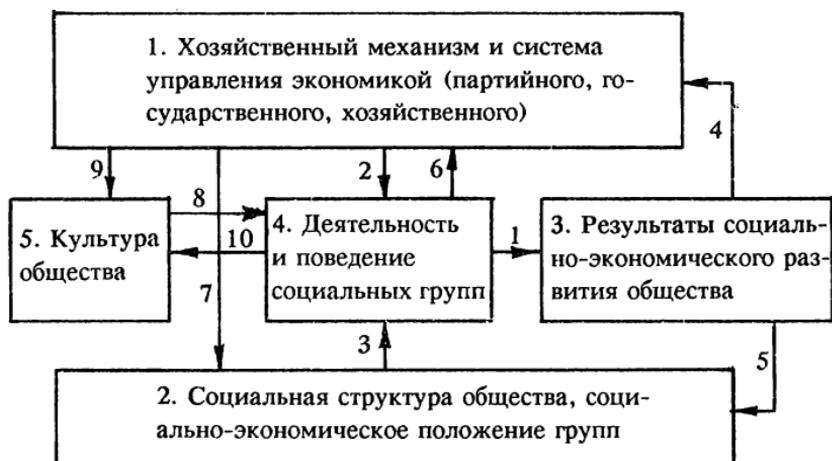


Схема 3.1. Структура социального механизма развития экономики

ные и промежуточные показатели развития экономики (материально-техническую базу производства, эффективность, качество производимой продукции, уровень технологии и пр.), а с другой - социальные качества населения и работников, формируемые в рамках данных экономических и социальных отношений. При прочих равных экономических условиях эти качества могут резко различаться. Понятно, что для общества социальные результаты развития экономики обладают не меньшей значимостью, чем чисто экономические.

Четвертый блок - деятельность и поведение социальных групп, субъектов развития экономики. Их активность - это связующее звено между экономическими (блок 1) и социальными (блок 2) элементами механизма, с одной стороны, и результатами (блок 4) - с другой.

Пятый блок - культура общества: ценности и нормы, определяющие потребности социальных групп, их жизненные ориентации и интересы. Культурные факторы - это существенная часть внешней среды, в которой функционируют субъекты развития экономики, та часть этой среды, которая "отвечает" за связь поколений, усвоение новыми поколениями положительного опыта прошлых эпох и освобождение от устаревших и не оправдавших себя ценностей и норм поведения.

Связи на схеме 3.1 показывают, как функционирует социальный механизм. Его основу составляет активность социальных групп, связывающая все элементы системы в единое целое. Получая "сигналы" из системы производственных отно-

шений и управления, а также из социальной сферы, социальные группы “перерабатывают” эти сигналы в ту или иную продукцию (производимые средства производства и предметы потребления) и одновременно формируют те или иные социальные качества. Конечные результаты активности социальных групп в экономической и социальной сферах - определенный уровень развития производительных сил общества, объем и структура национального дохода, социальные качества работников - анализируются органами управления. По итогам этого анализа в случае необходимости производится корректировка системы управления экономикой: меняются цели политики, стиль и методы хозяйствования, цены на продукцию, оплата труда тех или иных категорий работников и др. Результаты социально-экономического развития общества определяют также экономическое и социальное положение групп, уровень их жизни, степень удовлетворения потребностей. Положение групп населения и работников зависит не только от общего уровня экономического развития страны, но и от того, как распределяется национальный доход, что, в свою очередь, зависит от характера системы управления. Грубо говоря, какова система - таковы и группы власти, а от характера групп власти зависит положение остальных групп населения и работников страны. В свою очередь, социальное положение и характер деятельности групп власти (работников центральных групп управления, хозяйственных ведомств и министерств, работников юстиции, охраны порядка и др.) зависят от их социально-экономического положения, в частности источников и размера получаемого дохода, объема предоставленной власти, форм и эффективности контроля за их деятельностью.

Описанные связи образуют четыре замкнутых контура, каждый из которых представляет собой специфический частный механизм социально-экономического развития.

Первый контур (связи 1, 2, 4) отражает механизм планомерного управления экономикой. Формируемый государством хозяйственный механизм направляет социально-экономическую деятельность общественных групп в планомерное русло. Эффективность этой деятельности определяет итоги экономического развития общества, а анализ этих итогов позволяет органам управления корректировать хозяйственный механизм в ту или иную сторону.

Второй контур (связи 1, 3, 5) отражает зависимость экономического развития от поведенческих факторов, не поддающихся планомерному управлению. Положение и интересы об-

ественных групп обуславливают соответствующие способы поведения, в том числе способные противоречить общественным интересам. Субъективно обусловленное поведение людей влияет на эффективность экономической деятельности, а тем самым и на итоги общественного развития. Последние же, в свою очередь, определяют сдвиги в положении отдельных групп. В данном случае мы имеем дело со стохастическим (случайным, вероятностным) социально-поведенческим механизмом развития экономики.

Третий контур (связи 3, 6, 7) связывает воедино планомерный и стохастический механизм развития экономики. Он отражает зависимость методов государственного управления экономикой от деятельности и поведения определенных общественных групп. Речь, следовательно, идет о социальном механизме государственного управления экономикой. Суть его в следующем. Интересы и поведение групп, ответственных за формирование хозяйственного механизма, определяются их положением. Положение же это в немалой мере зависит от системы управления экономикой, или хозяйственного механизма. Следовательно, эти группы в принципе имеют возможность регулировать собственное социально-экономическое положение. Сама по себе такая ситуация характерна для всех типов обществ. При социализме же ее негативные результаты должны устраняться демократизацией процедур как непосредственного руководства экономикой, так и совершенствования хозяйственного механизма.

Четвертый контур (связи 8, 1, 4, 9) отражает зависимость элементов социального механизма от культуры. Формируя определенные социальные качества работников, она через их деятельность и поведение влияет на результаты социально-экономического развития, а через них - на систему управления. Реакция групп власти на негативные результаты может проявляться, например, в пропаганде новых норм поведения, как это было в начале 80-х годов, когда началась пропаганда социалистической предприимчивости, или, напротив, в критике или запрете каких-либо действий, форм поведения.

Из нашего представления об объекте экономической социологии вытекает, что это достаточно сложная система, основу которой образуют взаимосвязи экономической и социальной сфер. Функционирующие внутри них субъекты придают этой системе динамику, делают ее как бы живым организмом.

Таким образом, объект, изучаемый экономической социологией, представляет собой обширную область явлений, лежащую "на пересечении" экономики и общества. Исследование в этой области предполагает:

1) анализ статистического аспекта взаимосвязи экономической сферы и области социальных отношений, рассмотрение их как относительно независимых друг от друга элементов общественной жизни;

2) рассмотрение взаимосвязи этих сфер в динамике, подход к развитию экономики как к социальному процессу;

3) изучение движущей силы этого процесса - его социального механизма.

4. ЗАДАЧИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОЦИОЛОГИИ

Чтобы разобраться в этом вопросе, рассмотрим исходное представление о взаимодействии экономической и социальной сфер (включая и представление о социальном механизме развития экономики) и выделим те фрагменты изучаемой реальности, которые могут претендовать на самостоятельные направления исследования.

Решаемые в науке задачи обычно подразделяют на теоретико-методологические, эмпирические и прикладные. Назовем те из них, которые представляются первоочередными.

I. Теоретико-методологические задачи состоят в том, чтобы разработать теорию, методологию и методику изучения:

1) всего комплекса связей между экономикой и обществом, экономической и социальной сферами;

2) социального механизма развития экономики как целостной системы или конкретной формы организации связей между экономической и социальной сферами;

3) основных социальных механизмов, регулирующих отдельные социально-экономические процессы (такие, как изменение отношения людей к труду, динамика масштабов рационализаторской и изобретательской деятельности, развитие новых форм хозяйствования и пр.);

4) социальной структуры общества как регулятора его экономики;

5) социально-экономической активности населения в экономической и социальной сферах;

6) системы управления как регулятора социально-экономической активности кадров;

7) культуры как регулятора социально-экономической активности населения;

8) социально-экономических результатов функционирова-

ния социальных механизмов, регулирующих отдельные социально-экономические процессы.

II. Эмпирические задачи состоят в том, чтобы провести конкретные экономико-социологические исследования и получить ответы на вопросы о том:

1) каковы проблемные звенья в системе связей экономической и социальной сфер общества, где локализованы основные дисфункции и противоречия, каковы их причины;

2) как функционирует социальный механизм развития советской экономики, какие этапы прошел он в своем развитии, каковы его сравнительные характеристики на фоне вариантов, имеющих в других социалистических странах, какие его звенья порождают наибольшее количество дисфункций и противоречий, как меняется этот механизм, какие тенденции в нем наблюдаются;

3) как функционируют частные социальные механизмы, регулирующие протекающие в СССР социально-экономические процессы, какие из этих механизмов функционируют нормально, какие порождают серьезные дисфункции, что показывает сравнительный анализ этих механизмов, действующих в СССР и в других социалистических странах (например, социального механизма возникновения и развития новых экономических укладов и форм хозяйствования, социального механизма активизации управленческого поведения кадров и пр.);

4) как устроена социальная структура советского общества, каковы состав и качественные особенности образующих ее социальных групп, каковы "профили" отдельных групп по принятым стандартным критериям дифференциации, как устроена вся иерархия социальных групп, каковы межгрупповые взаимодействия, их формы, какие функции (роли) выполняют отдельные группы в системе экономических отношений, какие общественные группы являются главными субъектами советской экономики, каковы тенденции в этой области, от каких социальных институтов эти тенденции зависят;

5) каковы основные виды и формы социально-экономической деятельности и поведения социальных групп, какие тенденции здесь наблюдаются (в каких сферах экономики активность усиливается, в каких - ослабляется), на какие процессы более всего влияют сдвиги в деятельности и поведении социальных групп, какие именно социальные группы являются лидерами активизации, какие, напротив, сдерживают ее;

6) как устроена система управления экономикой, каковы

ее основные структурные элементы, каково качество функционирования этой системы с точки зрения влияния на субъекты развития экономики - социальные группы, удастся ли этой системе переориентировать их в сторону большей интеграции, повысить их активность, более полно использовать их трудовой потенциал;

7) как влияют на социально-экономическую активность социальных групп культурные факторы - ценности и нормы, унаследованные от прошлого, а также те, которые формируются сегодня в системе социальных институтов общества (политических, правовых, идеологических и пр.) и в обыденном сознании;

8) каковы последствия и результаты функционирования социальных механизмов развития экономики, каковы экономические результаты труда основных социальных групп; какие социальные типы работников формируются в стране, каковы их наиболее типичные черты, какие различия в типах работников складываются внутри разных категорий населения.

III. Прикладные задачи направлены на то, чтобы:

1) оценить экономическую и социальную эффективность системы социальных механизмов развития советской экономики;

2) дать прогноз важнейших тенденций изменения социальных механизмов советской экономики с учетом сдвигов в политике, НТП, изменений в общественном сознании населения и др.;

3) обосновать пути совершенствования системы социальных механизмов развития советской экономики в целях более полного использования социальных резервов и создания условий для развития советского человека.

Для решения теоретико-методологических и эмпирических задач необходимо ускоренное развитие социологической теории. Главными здесь являются два условия: 1) разработка категориального аппарата и 2) перевод на язык теории множества новых феноменов и зависимостей, которые сегодня уже стали фактами обыденного сознания, но в аппарат науки пока включены недостаточно (бюрократизм, коррупция и пр.).

Чрезвычайной важности задача методического обеспечения экономико-социологических исследований: разработка новых категориальных систем и соответствующих им индикаторов; совершенствование способов измерения, расширение ис-

пользуемых видов социологической информации, обогащение методов ее сбора и анализа.

Для решения прикладных задач необходимы историко-социологический анализ мер, предпринимавшихся руководством страны для улучшения социальных механизмов развития экономики на разных этапах развития СССР, оценка эффективности этих мер. Нужна закладка серии социальных экспериментов, нацеленных на совершенствование социальных механизмов развития экономики, проводимых при участии и под контролем профессионалов-социологов.

Охарактеризовав объект и задачи экономической социологии, мы тем самым ответили на вопрос о том, *что* она изучает. Теперь нужно показать, какими средствами она пользуется, какими принципами руководствуется при организации исследований. Эти вопросы относятся к области методологии.

Перечисленные выше задачи, которые предстоит решать экономической социологии, так или иначе затрагивались и раньше, до того, как в СССР стала формироваться эта наука. Действительно, социальная структура изучалась давно, трудовая деятельность групп (руководителей, ИТР, рабочих и др.) активно изучалась специалистами в области социологии труда и управления, групповое сознание (потребности, интересы, ценностные ориентации социальных групп) - социологами и психологами. Изучались социальные проблемы уровня жизни и потребления, социальные аспекты НТП.

Вместе с тем проблематика экономической социологии не повторяет того, что уже сделано в рамках сложившихся направлений науки. Делая объектами своего внимания те же эмпирические объекты (трудовые коллективы, разные категории работников и др.), экономическая социология применяет к их изучению другой методологический подход, который мы опишем в следующей главе.

Глава 4

МЕТОДОЛОГИЯ ЭКОНОМИКО- СОЦИОЛОГИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МЕТОДА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОЦИОЛОГИИ

Каждая наука базируется на определенных процедурах, приемах, позволяющих получать требуемый конкретный материал (статистические данные, документальные источники,

экспертные оценки и др.) и анализировать эти данные. В зависимости от того, каковы эти процедуры, в одних науках преобладают методы теоретического анализа, в других - математическое моделирование, в третьих - экспериментальные методы и т.п. Все такие методы можно назвать частными.

Однако есть и другое понимание метода - как способа "перевода" непосредственно наблюдаемых явлений и процессов на язык научных категорий. Так, комментируя наблюдения древнегреческих философов, стихийных диалектиков, формулировавших положения типа "в одну и ту же воду нельзя войти дважды", В.И. Ленин писал, что самое трудное - выразить наблюдаемую диалектику движения в логике понятий. Перевод наблюдаемого на язык научных категорий составляет суть научного знания. Именно поэтому "лицо" науки определяет не то, в какой мере в ней используются математические модели и методы статистического анализа, а нечто иное: какова система категорий, тот содержательный язык, на котором описываются изучаемые ею объекты. Язык науки, ее категориальный аппарат "конституирует" науку, формирует ее.

Следовательно, охарактеризовать метод экономической социологии - значит ответить на три вопроса:

- 1) каков специфический для нее подход к изучению объектов, находящихся в поле ее внимания;
- 2) какова система категорий, которую она использует;
- 3) какие процедуры применяются в конкретных экономико-социологических исследованиях.

Подход экономической социологии характеризуется двумя особенностями: 1) междисциплинарностью и 2) рассмотрением изучаемых явлений с позиций социального механизма развития экономики. Эти особенности приводят к тому, что трактовка описываемых объектов оказывается отличной от традиционной. Яркий пример - подход к культуре: рассмотрение ее экономико-социологических позиций позволило выделить экономическую культуру как особую "подсистему" культурной жизни общества, охватывающую ценности и нормы, функционирующие в сфере экономики.

Что касается второй особенности метода экономической социологии, то она состоит в следующем: каждый изучаемый объект - будь то система управления, поведение определенных групп, социальная структура общества и т.д. - вписывается в систему связей, образующих социальный механизм экономики. Так, результаты ее развития рассматриваются в зависимости от поведения социальных групп, их активность - в зависимости от влияющей на нее системы управления, се

работа - в зависимости от результатов социально-экономического развития страны и характера активности групп, социальная структура - в зависимости от хозяйственного механизма и т.д.

Названные особенности подхода к объектам лежат в основе двух других элементов метода экономической социологии: особенностей ее языка (категорий) и специфики конкретных исследовательских процедур: характера требуемой информации, методов ее сбора и анализа.

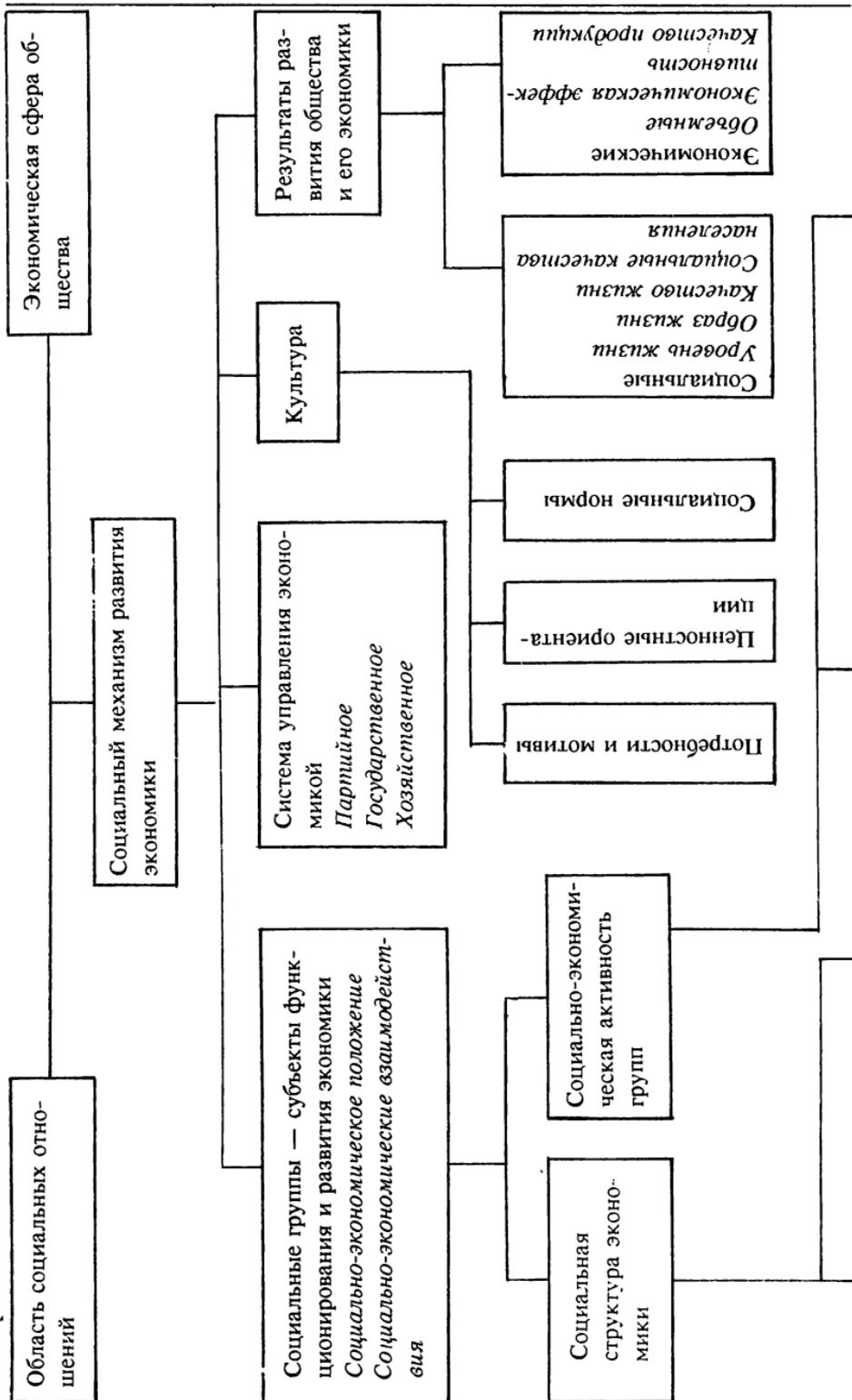
Говоря о языке экономической социологии, системе ее категорий, надо выделить два аспекта. Первый касается устройства этой системы: характера используемых категорий и их источников; второй содержания категорий экономической социологии, ее словаря.

2. СИСТЕМА КАТЕГОРИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОЦИОЛОГИИ

В составе категорий экономической социологии присутствуют общенаучные, общесоциальные и специфические категории.

Общенаучные категории (структура, функции, процесс, механизм, элемент, связь, устойчивость, изменения, развитие и т.п.) заимствованы из языка общей методологии. В экономической социологии они используются как средство описания экономической и социальной сфер, социального механизма развития экономики, частных социальных механизмов, для выделения и анализа специфических "подсистем" общества (таких, как социально-территориальная, профессионально-должностная, социально-управленческая и др.).

Общесоциальные категории, используемые в других общественных науках, заимствованы экономической социологией из лексикона последних. Так, ею используются категории политической экономии (собственность, производственные отношения, производительные силы, производство, распределение, обмен, потребление, оплата труда и т.п.), правоведения (должностной ранг, полномочия, делегирование власти), исторического материализма (общественное сознание, общественные отношения), общей социологии (социальная группа, социальная структура, социальная организация, социальный статус, социальная мобильность, социальная роль, престиж), социальной психологии (коллектив, личность, поведение, мотивация, идентификация, адаптация, конформизм, конфликтность, взаимодействие), социологии труда (профессия, долж-



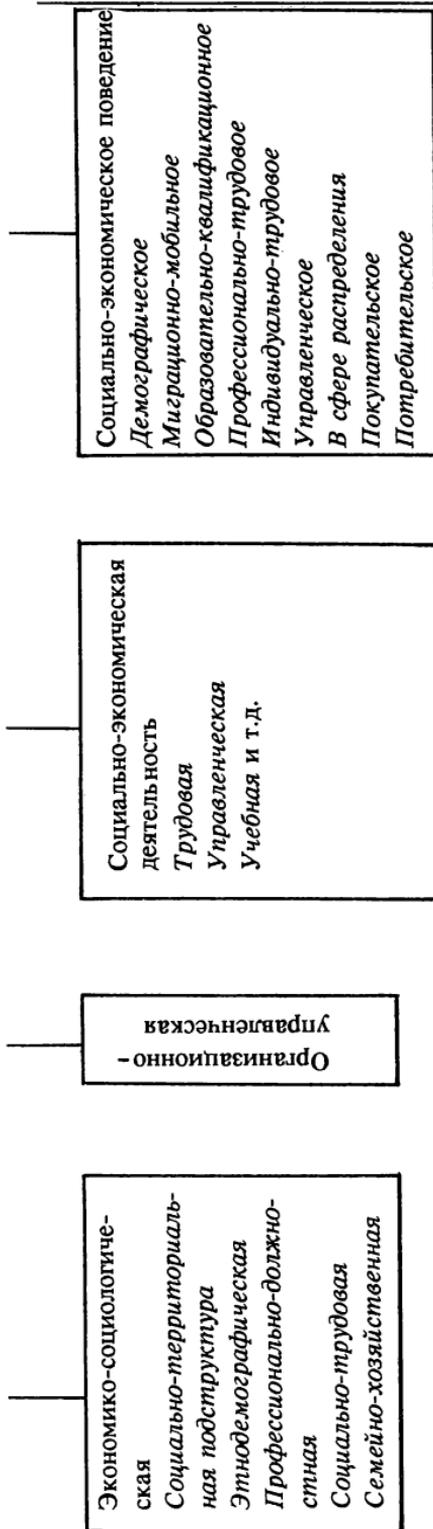


Схема 4.1. Структура категориального аппарата экономической социологии (фрагмент)

ность, специальность, квалификация, содержание труда, условия труда, организация труда, трудовая дисциплина, отношение к труду, удовлетворенность трудом), социологии благосостояния (материальное положение, удовлетворение потребностей) и т.д.

Большая доля заимствованных категорий объясняется тем, что экономическая социология начала формироваться в условиях, когда система общественных наук (включая и социологические) существовала уже давно. Естественно, что многие из категорий этих наук “мигрировали” в экономическую социологию, начали использоваться в ней. И хотя названия таких категорий остаются общепринятыми, их содержание и интерпретация в рамках экономической социологии не остаются неизменными. Например, заимствуя из общей социологии понятие “социальная структура”, мы вкладываем в него специфический смысл субъекта развития экономики, в состав которого входят группы, функционирующие на разных уровнях системы управления ею. Аналогично, заимствуя термин “мотивация поведения”, мы связываем его с теми видами поведения, которые изучаются в рамках экономической социологии (например, с управленческим и семейно-хозяйственным поведением).

Специфические категории экономической социологии - это те, которые возникли внутри ее самой и отражают характерный именно для нее угол зрения, подход к общественной жизни. Главные из категорий этой группы - социальный механизм развития экономики, частные социальные механизмы регулирования социально-экономических процессов, экономическое поведение (демографическое, миграционно-мобильное, образовательно-квалификационное, управленческое, профессионально-трудовое, индивидуально-трудовое, поведение в сфере распределения доходов, покупательское, потребительское), экономическая культура, социальный тип работника.

Систему категорий удобно представить в виде "дерева". На схеме 4.1 показано, что система категорий экономической социологии имеет иерархическую структуру. Категории, относящиеся к разным уровням, различаются степенью их абстрактности (конкретности).

Первый уровень образуют две самые абстрактные категории: экономическая сфера и область социальных отношений. Их содержание отражает характеристики общества, наиболее значимые для понимания процессов, происходящих "на пересечении" экономики и общества как целого.

Второй уровень образует категория "социальный механизм развития экономики", в которой "пересечение" экономической и социальной сфер обретает конкретную форму.

Далее следуют категории, конкретизирующие содержание социального механизма развития экономики: 1) субъекты развития экономики; 2) система управления; 3) культура общества и 4) результаты социально-экономического развития.

На четвертом уровне каждая из этих категорий развертывается, в свою очередь, в "веер" конкретизирующих ее более частных. Так, категория "субъекты развития экономики" конкретизируется через категории "социальная структура экономики" и "социально - экономическая активность"; категория "система управления" через категории "партийное, государственное и хозяйственное управление" и т.д.

Категория "структура" развертывается через множество выделенных нами видов частных социальных структур, обозначенных соответствующими категориями. Это социально - территориальная, этнодемографическая, социально-организационная, профессионально-должностная, социально-трудовая и семейно-хозяйственная структуры. Эти категории отражают специфические "проекции" экономической и социальной сфер общества, в которых протекают важные со

циально-экономические процессы. Внутри каждой из этих структур функционируют соответствующие социальные группы: территориальные общности, нации и народности, профессионально-должностные категории, разные типы трудовых коллективов, разные типы семей.

Что касается категории “социально-экономическая активность групп”, то она подразделяется на деятельность и поведение.

Наконец, “деятельность” и “поведение” разветвляются на множество частных видов.

В качестве “корней” дерева могут служить не только наиболее абстрактная категория социального механизма развития экономики, но и категории, обозначающие те или иные частные социальные механизмы. Например, аналогичное “дерево” может быть выведено из категорий “социальный механизм миграции”, “социальный механизм НТП”, “социальный механизм управления”. Во всех этих случаях имеются соответствующие системы категорий, конкретизирующих изучаемые механизмы и позволяющих достаточно полно описать их.

Система категорий экономической социологии ориентирована на использование языка перспективных экономико-социологических школ и направлений западной науки. Происходящая в стране перестройка делает возможным использование многих категорий, сформировавшихся в западной науке. К их числу относятся такие категории, как стратификация, поли-тическое лидерство, элита, организационное поведение, организационная культура, социальный порядок. Некоторые из западных категорий (например, социальные институты, социальный статус, социальный контроль) давно вошли в систему языка отечественной социологии и успешно используются в практике исследований. В перспективе масштабы ассимиляции языка мировой социологии неизбежно будут расширяться, конечно, при условии переориентации общественных наук.

Несколько слов об источниках языка экономической социологии. Из описания системы категорий видно, что таковыми являются:

1) методология научного познания, откуда заимствованы все общенаучные категории, получившие в экономической социологии дополнительную характеристику “социальный” (“социальная”): социальная структура, социальный механизм, социальная система и пр.;

2) специализированные общественные науки (политэкономия, правоведение, социальная психология и др.). Наиболее значимый среди них источник - общая социология (откуда заимствовано основное "ядро" категорий);

3) язык политических документов и публицистики, откуда проникли, например, такие понятия, как "перестройка", "механизм торможения", "ведомственность";

4) обыденный язык, который включает понятия, отражающие нетрадиционные феномены советской экономики (их названия в языке общественных наук и политической терминологии отсутствуют). Так возникли понятия "выводилровка", "толкачество", "текучка", "подснежник", "шабашник", "бумагооборот", "приписки" и др.

В заключение отметим, что экономической социологии, как и другим вновь формирующимся областям науки, необходимо иметь свой словарь понятий. На следующем этапе нашей работы такой словарь должен быть подготовлен.

Что касается словаря категорий экономической социологии, включенных в состав представленного выше "дерева", то он раскрывается на протяжении всей нашей книги, в тех местах, где рассматриваются проблемы, требующие использования той или иной категории. Так, содержание категорий "экономическая сфера", "область социальных отношений", "социальный механизм развития экономики" было раскрыто в главе 3, категорий "социальный механизм", "экономическая культура", категорий, связанных с социальной структурой общества, будет рассматриваться далее. Что касается категорий, характеризующих формы активности субъектов (деятельность и поведение), а также систему управления экономикой, то, хотя они специально в монографии не рассматриваются, их содержание будет ясно из изложения других проблем. Надо признать, что система категорий экономической социологии еще не сформировалась и речь идет, скорее, о ее становлении.

3. ОСОБЕННОСТИ МЕТОДОЛОГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОЦИОЛОГИИ

Система категорий - это важнейшее средство научного исследования, используемое для описания и интерпретации изучаемых эмпирических объектов, собираемой информации, но столь же необходимым средством являются принципы анализа. От них зависит, удастся ли науке проникать внутрь изучаемых объектов, отражать их с требуемой полнотой.

В зависимости от того, какие именно принципы используются теми или другими научными школами, в науке складываются разные методологические традиции. Например, одна из них - факторный подход, в основе которого лежит принцип выявления связей изучаемых "переменных" с детерминирующими их внешними факторами. Другая традиция - подход с позиций структурных элементов общественно-экономической формации, содержащихся в марксизме (базис надстройка, общественное бытие - общественное сознание).

Как отмечалось, методология экономической социологии базируется на двух главных принципах: 1) на междисциплинарности анализа объектов (увязке их экономических и социальных черт, рассмотрении каждого объекта как "представителя" и экономической, и социальной сфер общества); 2) на "механизменности" анализа (ориентация на выявление рычагов движущих сил изучаемых явлений и процессов, порождающих их социальных механизмов).

Междисциплинарность экономической социологии - следствие особенностей ее объекта: взаимосвязи экономической и социальной сфер общества. Из данной выше характеристики этой взаимосвязи следует, что экономическая социология относится к группе наук, которые называют "стыковыми". Возникновение таких наук в современном мире связано с выдвиганием на передний план задач по управлению сложными системными объектами - такими, как регионы, города, районы, национальные общности и т.д. В управлении такими объектами приходится учитывать весьма сложные комплексы характеризующих их свойств и признаков, поэтому их изучение произвело революцию в методологии: сложившиеся в классической науке "разграничительные линии" рухнули. Начали формироваться науки нового типа, в которых ранее разделенные области научного знания оказались взаимосвязанными. Так возникли социальная география, инженерная психология, техническая эстетика, экономическая психология, экономическая демография. Звеном этого широкого процесса появления междисциплинарных наук стало и возникновение экономической социологии.

Междисциплинарность как принцип исследовательской деятельности в экономической социологии предполагает:

1) рассмотрение изучаемых объектов с учетом их двойственной, экономико-социальной природы, порождаемой их принадлежностью одновременно к экономической и социальной сферам общества;

2) учет двоякого рода факторов, воздействующих на изучаемые объекты: экономических и социальных;

3) учет двоякого рода последствий (экономических и социальных) динамики объектов;

4) использование экономической и социальной информации;

5) использование специальных методов обработки и анализа, позволяющих "состыковать" экономическую и социальную информацию (например, статистические данные об эффективности работы предприятий и данные социологических опросов о деятельности и поведении разных категорий работников этих предприятий).

Второй принцип, составляющий основу методологии и методики экономико-социологических исследований, - ориентация на выявление социальных механизмов.

Выше отмечалось, что "ядром" объекта экономической социологии является социальный механизм развития экономики. Однако представление о нем - это абстракция. В действительности развитие экономики регулируется не одним, а множеством социальных механизмов, каждый из которых регулирует какой-то один процесс. Так, текучесть кадров регулируется социальным механизмом, включающим комплекс условий, от которых она зависит; миграция населения - другим социальным механизмом. От того и другого отличается социальный механизм, регулирующий динамику производительности труда и качества продукции, НТП.

Выявление социальных механизмов экономических процессов - фундаментальная черта исследований, проводимых в экономической социологии.

Во-первых, не прибегая к представлению о механизмах, нельзя разобраться в закономерностях функционирования такого сложного объекта, каким является пересечение экономики и общества. На соответствие категории "механизм" задачам изучения сложных систем указывают многие специалисты в области системного анализа. "Когда предметом изучения являются системы с глубокой внутренней интеграцией (типа организма)... акцент должен делаться на проблематику целостности... Основная проблематика сосредоточивается тогда вокруг двух моментов: поиска специфических механизмов и... определения наиболее существенных форм взаимодействия целостного объекта со средой"¹.

¹Блауберг И.В., Юдин Э.Г. Становление и сущность системного подхода. М.: Наука, 1973. С.41.

Во-вторых, использование категории "механизм" ориентирует исследователей не только на изучение сложных систем, но и на совершенствование управления ими². Более того, именно это понятие позволяет науке не ограничиваясь описанием внешней стороны явлений, проникать в глубь изучаемых процессов. В этом смысле методология, основанная на категории "механизм" ("механизменный" анализ), сильнее, чем традиционный для социально-экономических исследований факторный подход, нередко ограничивающийся изучением связей между зависимой переменной и множеством определяющих ее условий-факторов. Вопрос о том, под влиянием каких социальных сил возникает тот или иной процесс, каков его генезис, результатом какой цепочки событий он является, при факторном подходе чаще всего остается открытым.

Поскольку методология экономической социологии базируется на представлении о социальных механизмах, необходимо ознакомить читателя с содержанием этого понятия.

В последние годы в марксистской обществоведческой науке наблюдается всплеск интереса к социальным механизмам³. За сравнительно небольшой период времени (с начала 80-х годов) в научный оборот вошли такие категории, как "социальный механизм развития экономики"⁴, "механизм социального управления"⁵, "механизм демографического развития"⁶, "механизм сознательного отношения к труду"⁷, "социально-экономический механизм стимулирования труда"⁸, "механизм ответственности в управлении"⁹, "механизм формирования миграционных ориентаций"¹⁰, "механизм социально-экономи-

²См., например: *Кочетков А.В.* Теория и практика развития механизмов социально-экономического управления // Системные исследования: Ежегодник. 1982. М.: Наука, 1983. С.131.

³Подробнее об этом см.: *Косалс Л.Я., Рывкина Р.В.* Социальные механизмы как регуляторы социальных процессов // Изв. СО АН СССР. Сер. экон. и прикл. социол. 1986. № 3.

⁴*Заславская Т.И.* О социальном механизме развития экономики // Пути совершенствования социального механизма развития советской экономики / ИЭиОПП СО АН СССР. Новосибирск, 1985. С.8-38; *Заславская Т.И., Рывкина Р.В.* О предмете экономической социологии // Изв. СО АН СССР. Сер. экон. и прикл. социол. 1984. № 1, вып.1. С.9-22.

⁵*Хахимов Р.С.* Сущность и социальная роль управленческих отношений / Казан. гос. ун-т. Казань, 1986. С.139; *Байбаков А.И.* Повышение научного уровня управления трудом. М.: Профиздат, 1980. С.18.

⁶*Вишневский А.Г.* Воспроизводство населения и общество. М.: Финансы и статистика, 1982.

⁷*Шепель В.М.* Управленческая психология. М.: Экономика, 1984. С.123.

⁸*Социально-экономический механизм стимулирования труда.* Томск: Изд-во ТГУ, 1983.

⁹*Ответственность в управлении.* М.: Наука, 1985. С.47.

¹⁰*Корель Л.В.* Перемещение населения между городом и селом в условиях урбанизации. Новосибирск: Наука. Сиб. отд-ние, 1982. С.111.

ческого развития региона¹¹, “механизм внедрения достижений науки в производство”¹², “механизм комплектования управленческих кадров”¹³ и др. Во всех этих случаях речь идет о специфических социальных системах, функционирование которых порождает те или иные социальные изменения в сфере экономики, политики, воспроизводства населения и пр., т.е. те или иные процессы.

Изучение таких механизмов - одно из наиболее актуальных направлений современных социальных исследований. Для ускорения социально-экономического развития необходимо преодолевать дисфункциональность социальных процессов, носящих нежелательный для общества характер (ослабление действенных стимулов научно-технического прогресса, снижение трудовой дисциплины, присвоение нетрудовых доходов и т.п.). Возникновение таких процессов свидетельствует о дисфункциях соответствующих социальных механизмов, необходимости их совершенствования, которое в качестве первого условия требует научных знаний о механизмах.

При всем многообразии областей общественной жизни, при изучении которых используют категорию “социальный механизм”, теоретический анализ ее еще не проделан. Прецеденты определения этой категории единичны¹⁴, причем сущность социального механизма чаще всего раскрывается путем перечисления отдельных элементов без указаний на характер их связей. Так, А.В.Кочетков пишет: “Социальный механизм включает в себя методы и структуры комплексного воспитательного, идейно-политического, культурно-творческого, социально-бытового, морального и социально-психологического воздействия на системы социальных процессов, ценностей, установок, ориентаций в направлении стимулирования трудовой активности, сознательности трудящихся, формирования целостного мировоззрения”¹⁵.

¹¹Механизм социально-экономического развития региона. Томск, 1983.

¹²Рассохин В.П. Механизм внедрения достижений науки в производство. М.: Наука, 1985.

¹³Розенбаум Ю.А. Формирование управленческих кадров. М.: Наука, 1982. С.155.

¹⁴Одно из немногих определений дано в книге “Социология в СССР” (М.: Мысль, 1965. Т.2. С.491): “Механизм в методологии социальных исследований выражает выделение в объекте особого образования (системы элементов и связей), которое обеспечивает функционирование или развитие объекта, будучи относительно устойчивым, стабильным; выделение механизма позволяет объяснить существование объекта”. Фиксируя системность и устойчивость социальных механизмов, это определение в то же время не раскрывает социальной природы составляющих их элементов и потому является недостаточным.

¹⁵Кочетков А.В. Теория и практика развития механизмов социально-эко-

Чтобы выяснить общие черты, вкладываемые разными авторами в понятие социальный механизм, мы проанализировали его трактовки авторами, изучающими различные социальные процессы: В.Н.Кудрявцевым (механизм правонарушений), И.Л.Бачило (механизм ответственности в управлении), Е.З.Майминой (механизм хозяйствования), В.П.Рассохиным (механизм внедрения нововведений), В.И.Переведенцевым (механизм миграций), В.С.Рапопортом (механизм управления) и др. Как выяснилось, общими для всех социальных механизмов, независимо от их специфики, являются следующие черты.

I. В качестве функции, выполняемой социальными механизмами по отношению к обществу, как правило, рассматривается регулирование социальных процессов в соответствии с общественными потребностями - ускорение одних, сдерживание или преодоление других. Например, описанный В.Н.Кудрявцевым механизм регулирования правонарушений ориентирован на общественную потребность к нормализации правового поведения, снижению преступности¹⁶. Механизм регулирования миграции населения настроен на достижение большего соответствия между результатами этого процесса и потребностями различных регионов в кадрах.

Такая ориентация социальных механизмов означает, что они должны быть достаточно чуткими к общественным потребностям, в частности к обнаруживающейся дисфункциональности регулируемых ими процессов.

II. Наличие специфического субъекта, в качестве которого выступают определенные социальные группы. В рамках каждого социального механизма эти группы образуют специфическую систему, связи элементов которой базируются на обмене результатами какой-либо деятельности - материальными благами, управленческими решениями, техническими проектами и др. Становясь "платформами" взаимодействий, они порождают межгрупповые взаимоотношения. Как видно, социальные механизмы носят "субъективный" характер. Они функционируют за счет социальной активности - деятельности и поведения социальных групп, в свою очередь, регулируемых их интересами и потребностями.

III. Институциональный характер социальных механизмов. Социальные механизмы базируются на исторически формиру-

номического управления // Системные исследования: Ежегодник. 1982. М.: Наука, 1983. С.131.

¹⁶Социальные отклонения: Введение в общую теорию. М.: Юрид. лит., 1984. С.187.

ющихся структурах, получивших название "социальных институтов". "В марксистской социологии в качестве социальных институтов рассматривается... совокупность социальных норм и культурных образцов, определяющих устойчивые формы социального поведения и действия, система поведения в соответствии с этими нормами"¹⁷.

Специфика социальных институтов - огромное разнообразие форм, в которых они проявляются, начиная с частных (институты социалистического соревнования, наследования имущества, арбитража и пр.) и кончая общими, или "сквозными", определяющими все социально-экономическое развитие (таковы политика, право, экономика, производство, образование, семья, идеология, мораль). Каждый институт представляет собой специфический комплекс социальных норм, служащих образцами индивидуального и коллективного (группового) социального поведения в соответствующих сферах общественной жизни. Для контроля за осуществлением этих норм, стимулирования желательного и ограничения нежелательного поведения людей в рамках большинства институтов создаются формальные организации - партийные и государственные органы управления, производственные предприятия и др.

Социальные институты участвуют в функционировании всех социальных механизмов. Это дает основание утверждать, что каждый социальный механизм это специфическая структура, охватывающая несколько социальных институтов, регулирующих определенный социальный процесс. Так, элементами социального механизма, регулирующего распределение общественных фондов потребления, служат особенности политического строя, правовые и моральные нормы данного общества. Механизм, регулирующий трудовую карьеру кадров, включает нормы административного права, традиционные способы административного руководства, принципы кадровой политики, принятые критерии оценки работников разных возрастов, профессий, национальностей.

IV. Вхождение в состав социальных механизмов явлений разной природы: материальных и духовных, относящихся к общественному бытию и к общественному сознанию. Последнее охватывает как научное, так и обыденное сознание, выражающееся в обыденном мнении, социальных ожиданиях и установках, настроениях общества или отдельных групп. По-

¹⁷ *Философский энциклопедический словарь*. М.: Сов. энциклопедия, 1983. С.208-209.

нятие “общественное сознание” в определенной мере пересекается с понятием “социальные институты”, но существует и как самостоятельная реальность. В общественном сознании (как, впрочем, и в социальных институтах) откладывается опыт истории, который сильнее всего сказывается на функционировании всех социальных механизмов.

V. В социальных механизмах содержатся как управляемые, легко поддающиеся перестройкам, так и слабо или совсем не управляемые элементы, имеющие многовековую традицию и развивающиеся естественно-историческим путем. Пример - демографические процессы. Регулирующие их механизмы обладают большой инерционностью и устойчивостью, поскольку нормы и ценности населения, регулирующие демографические отношения, меняются медленно, на протяжении многих десятилетий.

VI. Системный характер, проявляющийся в наличии, во-первых, внешних функциональных связей с обществом и, во-вторых, внутренних связей между элементами, образующими механизм.

Все названные черты социальных механизмов при проведении конкретных экономико-социологических исследований должны выступать в качестве основных принципов, определяющих стратегию этих исследований. Имеющийся опыт позволяет считать, что ориентация на эти принципы помогает “нащупать” тот социальный механизм, который регулирует изучаемый исследователем процесс, выявить причины его дисфункций, поставить диагноз болезни.

Из черт социальных механизмов вытекают и соответствующие методические процедуры анализа. Действительно, если мы изучаем тот или иной социальный механизм, регулирующий определенный социально-экономический процесс, и хотим организовать конкретное исследование, то приемы работы с информацией, используемые методы описания данных и пр. должны отражать черты изучаемого механизма, соответствовать им. В частности, из первой черты социальных механизмов вытекает следующее методическое правило: экономико-социологическое исследование должно обеспечивать углубление знаний об объекте: от непосредственного наблюдения за происходящим процессом следует переходить к порождающим его регуляторам, от регуляторов, лежащих на поверхности, к более глубоким, от них - к еще более глубоким, вплоть до тех, которые скрыты за “игрой внешних сил” (являются “латентными”).

Из второй черты социальных механизмов следует, что, изучая механизм того или иного процесса, надо найти и охарактеризовать те субъекты, которые в нем участвуют. Например, если изучается механизм развития семейной экономики, то надо найти и описать группы семей, различающиеся характером осуществляемой ими хозяйственной деятельности. Если изучается социальный механизм НТП, надо найти и описать группы руководителей, специалистов, рабочих и служащих, от активности которых сильнее всего зависит внедрение в производство достижений науки. Если изучается совершенствование хозяйственного механизма, то нужно найти те категории кадров, от которых сильнее всего зависит этот процесс. Причем в каждом случае надо изучать субъекты по меньшей мере двух уровней: рядовых работников и тех, кто управляет данным процессом, принимает основные решения.

Как следует из третьей черты социальных механизмов, в число регуляторов социальной активности субъектов необходимо включать все наиболее важные для протекания изучаемого процесса социальные институты: характер проводимой политики, принятые идеологические запреты и ограничения, законодательные акты.

Можно было бы назвать и ряд других методических правил, вытекающих из природы социальных механизмов. Но и приведенных примеров достаточно, чтобы согласиться, что методика экономико-социологического исследования, поскольку его объектом, как правило, должно быть выявление того или иного социального механизма, регулирующего определенный экономический процесс, достаточно специфична.

Важным инструментом методологии любого исследования является его логика, выражающаяся в принятии тех или иных этапов работы. Поэтому целесообразно назвать этапы, которые представляются наиболее целесообразными при проведении конкретных экономико-социологических исследований.

Н.И.Лапин и его коллеги выделили следующие этапы изучения социальных механизмов и порождаемых ими процессов:

- 1) выявление социальной проблемы;
- 2) эмпирический анализ состояния объекта;
- 3) теоретический анализ работы механизма;
- 4) эксперимент на модели;
- 5) натурный эксперимент;

б) обобщение научных и прикладных результатов¹⁸.

Хотя эти этапы отражают общую логику социологических исследований, но некоторые из них здесь специфичны в первую очередь для изучения социальных механизмов и порождаемых ими процессов. Сложность и внутренняя целостность этих объектов ослабляет, если не исключает ценность практических рекомендаций, базирующихся на разрозненных исследованиях отдельных сторон объекта (например, поведения групп без учета его экономических результатов, а также регулирующих его социальных институтов). Здесь необходимы прежде всего системные исследования, позволяющие анализировать работу СМРЭ как целостного организма. Это определяет особую значимость методов модельного и натурального экспериментирования. Однако надо отметить, что к массовому и даже к единичному применению этих методов сегодня не готова не только экономическая социология, но и социологическая наука в целом. Это вполне естественно, если учесть, что разработка специфических методов решения новых задач, рождаемых перестроечными процессами, пока только разворачивается.

Глава 5

МЕСТО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОЦИОЛОГИИ В СИСТЕМЕ ОБЩЕСТВЕННЫХ НАУК

1. СООТНОШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОЦИОЛОГИИ С ДРУГИМИ НАУЧНЫМИ НАПРАВЛЕНИЯМИ

На начальной стадии развития экономико-социологических исследований особенно важным представляется знание результатов смежных наук, а также границ между ними и экономической социологией. Охарактеризуем некоторые аспекты взаимоотношений между экономической социологией и рядом смежных с нею наук. Начнем с самой ближайшей из них - политической экономии.

Взаимоотношения экономической социологии с политической экономией. Как отмечалось, субъекты экономической жизни не образуют основу предмета экономических наук. Но это не значит, что в рамках этих наук социальный подход нереализуем. Такой подход был характерен для трудов К.Марк-

¹⁸Лапин Н.И., Коржева Э.М., Наумова Н.Ф. Теория и практика социального планирования. М.: Политиздат, 1975. С.170-173.

са, Ф.Энгельса, В.И.Ленина. Главными принципами их методологии были следующие.

1. Рассмотрение закономерностей экономического развития с позиций интересов, деятельности и отношений классов, слоев и групп, занимающих разное (в том числе и противоположное) положение в системе общественного воспроизводства. Такой подход пронизывает, например, все тома "Капитала" Маркса. Характерен он и для работ В.И.Ленина, обобщающих первый опыт социалистического строительства. Так, рассматривая вопрос о наиболее целесообразных в условиях России 1920-х годов способах перехода от мелкотоварного уклада в сельском хозяйстве к кооперации, В.И.Ленин высказывался против "тотального" обобществления средств производства крестьян, указывал на двойственность их положения - как одновременно и мелких собственников, и тружеников, на связанные с этим особенности их психологии и поведения.

2. Признание необходимости изучения положения и интересов общественных классов и групп. К.Маркс и Ф.Энгельс дали исчерпывающую характеристику социально-экономического положения рабочего класса и его различных слоев во второй половине XIX в. Тот же подход был реализован в работе В.И.Ленина "Развитие капитализма в России" при анализе социального расслоения крестьянства.

3. Признание первенства политического фактора развития экономики, решающей роли государства. К.Маркс и Ф.Энгельс оставили множество образцов анализа роли буржуазного государства в регулировании положения рабочего класса, условий использования его труда. Они теоретически проанализировали роль пролетарского государства в развитии коммунистического способа производства. Развитием этих идей явилась ленинская работа "Государство и революция".

Однако эти методологические принципы анализа экономических отношений советской политической экономией не были воплощены в жизнь. Для нее оказались характерными другие черты, сложившиеся под влиянием обстановки культуры личности и директивного стиля управления экономикой. Главное из них - нормативный подход, игнорирование реальных тенденций развития экономики, "бессубъективность" сосредоточение внимания не на социальных, а на технико-экономических и отраслевых аспектах экономического развития, создании материально-технической базы коммунизма, совершенствовании отраслевой структуры хозяйства, повышении эффективности капиталовложений и пр. Заметной потерей политической экономией социализма четкой социально-клас-

совой направленности способствовала и общая идеологическая обстановка в стране в 1970-х - начале 1980-х годов: большой разрыв между словом и делом, стремление некоторых ученых уйти от постановки острых социальных вопросов, общая технократизация экономического мышления. На многие недостатки политической экономии указывается в партийной печати. Так, М.С.Горбачев отмечает, что "политическая экономия социализма... застряла на многих понятиях... Это как старая одежда, которая трещит по всем швам. Практика уже обогнала политэкономистов"¹.

Конечно, особенности развития политической экономии (анализ которых не входит в задачу данной работы) не являются главной причиной возникновения экономической социологии. Оно было подготовлено, как было показано ранее, во-первых, предшествующим развитием социологической науки, во-вторых, запросами практики управления.

Возможно, что, если бы политическая экономия развивалась более конструктивно, экономическая социология как самостоятельная наука и не потребовалась бы, а составила бы "социологическое крыло" политической экономии. Но реально эта наука возникла на базе не политэкономии, а социологии, что отразилось на ее предмете и методе.

Разница между политэкономией и экономической социологией заключается, во-первых, в масштабе объекта, во-вторых, в подходе к его изучению и, в-третьих, в содержании главных проблем.

Объектом политической экономии является вся совокупность производственных отношений общества, а частично - и состояние его производительных сил. Цель этой науки - познание объективных законов функционирования и развития экономики, прежде всего - на макроуровне, т.е. применительно к целому обществу и его крупнейшим частям. Напротив, экономическую социологию интересуют лишь те аспекты производственных отношений, которые непосредственно обращены к человеку, определяют положение, интересы и поведение социально-экономических групп.

Относительная узость предмета компенсируется значительно большей конкретностью экономической социологии. Производственные отношения изучаются здесь не в общей формулировке, а применительно к конкретным условиям экономической деятельности и поведения конкретных групп.

Аналогично обстоит дело с изучением социальной структу-

¹Правда. 1987. 22 февр.

ры общества. В рамках политэкономического анализа, как правило, разделяются рабочий класс и крестьянство, работники индустриального и сельскохозяйственного, умственного и физического труда, жители города и деревни, реже - квалифицированные группы работников. В отличие от этого число социально-экономических групп, находящихся в поле зрения экономической социологии, составляет многие сотни.

Наконец, политэкономия изучает действие объективных экономических законов, носящих как бы "надличностный" характер. Экономическая же социология сосредоточивает внимание в первую очередь на социальных механизмах реализации этих законов через поведение и взаимодействие групп.

В принципе развитие политической экономии и экономической социологии взаимосвязано, хотя из-за недостаточной развитости этих наук связь между ними пока лишь намечается. Политэкономия может вооружать экономическую социологию знанием макрозакономерностей развития экономики. Особенно большое значение для развития экономико-социологической теории могут иметь работы, раскрывающие: 1) социальную сущность и формы экономической реализации социалистической собственности на средства производства, экономическую роль государства, сущность и механизмы действия экономических интересов; 2) закономерности расширенного воспроизводства рабочей силы общества и социального развития труда в условиях научно-технической революции (рост в нем творческих элементов, вытеснение тяжелого ручного труда, расширение участия работников в управлении и пр.); 3) роль хозяйственного механизма управления экономикой в увязке общественных, коллективных и личных интересов, эффективность различных систем материального стимулирования труда; 4) специфику благосостояния и образа жизни, уровня и структуры доходов и потребления социальных классов и групп, процессы выравнивания социальных различий между городом и деревней, работниками умственного и физического труда.

Экономическая же социология, достигнув некоторого уровня развития, видимо, сможет взять на себя увязку ряда политэкономических построений с практикой, проверку реальности, справедливости формулируемых политэкономией законов, выяснение социальных механизмов их осуществления.

Взаимоотношения экономической социологии с общей социологией. Под последней понимают конкретизированное представление о структуре, функционировании и развитии

общества². Общая социология базируется на историческом материализме (философской теории общества) и вместе с тем дает более дифференцированное представление об общественной жизни. В нем, с одной стороны, отражаются ее разные сферы и стороны (сфера семьи, управления, образования и др.), с другой - описываются основные общности и группы, их деятельность и поведение, разные виды социальных отношений и взаимодействий.

По отношению к экономической социологии общая социология выполняет две роли: 1) служит методологией построения частных социологических теорий (одной из них является теория социального механизма экономики); 2) дает систему социологических категорий, таких как социальный институт, социальная организация, социальное управление, социальная группа, социальная роль, групповое поведение, социальная норма, социальное положение, социальная дифференциация, социальное взаимодействие, социальный механизм и др.

Взаимоотношения экономической социологии с другими направлениями частной социологии. Экономическая социология - одна из частных социологических наук. Поэтому она связана не только с общей социологией (у которой занимает часть понятийно-категориального аппарата), но и с частными социологическими дисциплинами, изучающими отдельные стороны экономической жизни общества. Это в первую очередь социология труда, социология профессий, индустриальная социология, региональная и городская социология, социология села.

Особо надо отметить связь экономической социологии с теми направлениями частной социологии, которые занимают проблемами социальных институтов. Это - социология политики, социология права, социология управления, семьи, юрала, образования. Близкая связь экономической социологии с этими направлениями частной социологии объясняется тем, что ими разрабатываются специфические социальные механизмы, регулирующие социальные процессы, а в конечном счете и процесс развития экономики. В отечественной социологии институциональный подход и соответствующие методы социологии пока развиты слабо. Поэтому экономической социологии здесь приходится рассчитывать на собственные силы. Иная ситуация с социологией организаций: эта об-

²Определение предмета общей социологии см.: *Философская энциклопедия*. Т.5. М.: Сов. энциклопедия, 1983. С.90-91.

ласть нашей наукой более или менее освоена и, следовательно, полученные здесь результаты должны использоваться экономической социологией.

Надо отметить, что некоторые из названных дисциплин не имеют четких границ и частично пересекаются друг с другом. Можно назвать также много исследований, проводимых на стыке социологии труда и профессий, села и региона, организации и управления. Смежные направления частной социологии, во-первых, обеспечивают экономическую социологию поистине огромным эмпирическим материалом, характеризующим положение, интересы и поведение разных общественных групп в сфере общественного воспроизводства. Хотя результаты конкретных социологических исследований труда, профессий, организаций и пр. описываются на основе иных парадигм, чаще всего они поддаются переосмыслению в понятиях экономической социологии, что позволяет с самого начала подвести под развитие ее теории базис эмпирического знания. Во-вторых, названные выше социологические науки являются важными поставщиками идей, конституирующих экономико-социологическую теорию.

Вместе с тем экономическая социология отличается от других частных социологий, исследующих экономические явления. Отличие состоит в том, что эта наука концентрирует внимание на таких и только таких взаимодействиях групп, которые оказывают существенное (или даже решающее) влияние на макроэкономическую систему, темпы ее развития, технологический уровень, экономическую и социальную эффективность. Она ставит своей задачей изучение развития экономики как процесса, направляемого специфическим социальным механизмом. В связи с этим большая часть конкретных вопросов, изучаемых смежными социологическими науками (например, условия труда представителей отдельных профессий, региональные особенности социального развития села, образ жизни различных групп городского населения и т.п.), к предмету экономической социологии не относится.

Соотношение экономической социологии с наукой об управлении. Близость этих дисциплин объясняется, во-первых, тем, что управление экономикой и ее человеческим фактором мы рассматриваем как часть социального механизма развития экономики. С учетом этого обстоятельства проблематика науки об управлении народным хозяйством оказывается как бы внутри экономической социологии.

Во-вторых, сама наука об управлении весьма социологична. В ней традиционно изучаются кадры управления: их со-

став, мобильность (особенно - карьера), межгрупповые взаимодействия (формальные и неформальные). Изучаются разнообразные формы поведения руководителей, проблема руководства и лидерства. Центральный вопрос науки об управлении - мотивация поведения персонала, поиски методов стимулирования его труда³. Как видно, проблематика этой науки близка к экономической социологии.

В последние годы эта близость еще более усилилась благодаря тому, что в системе наук об управлении выделилась новая ветвь - теория социального управления, где в качестве объектов управления выступают социальные системы⁴.

Особенности проблематики управленческих наук делают их источником важных для экономической социологии данных, касающихся организационной структуры управляемых объектов, структуры человеческого фактора системы управления, его деятельности и поведения и др. Особое значение для экономической социологии имеет та ветвь науки об управлении, которую называют "наукой управления производством"⁵. Из разрабатываемых ею вопросов для экономической социологии особенно важны следующие:

1) соотношение политического и хозяйственного управления экономикой и научно-техническим прогрессом;

2) взаимосвязь централистского и демократического начал в управлении социалистической экономикой, демократические институты социального контроля за экономическими процессами, участие трудящихся в управлении, права и обязанности трудовых коллективов;

3) кадровая политика: принципы подбора, расстановки и воспитания управленческих кадров, критерии оценки эффективности их деятельности "сверху" и "снизу".

Однако проблематика науки управления пока не затрагивает ряда вопросов, разработка которых необходима для развития экономической социологии. Эти вопросы, касающиеся социальных аспектов политической власти, политической деятельности и политического поведения. Требуется изучение ценностных аспектов этого поведения, его механизмов (в частности, действующих норм, традиций и групповых интересов). Постановка этих вопросов могла бы, в частности, про-

³См., например: *Кунц Г., О'Доннел С.* Управление: Системный и ситуационный анализ управленческих функций. М.: Прогресс, 1981; *Ковалевский С.* Научные основы административного управления. М.: Экономика, 1979.

⁴Определение теории социального управления дано в кн.: *Марков Марко.* Теория социального управления. М.: Прогресс, 1978. С.12-13.

⁵*Управление производством: Словарь.* М.: Экономика, 1983. С.116-117.

лить свет на механизмы воспроизводства бюрократизма, ведомственности и местничества.

Взаимоотношения экономической социологии с историческим материализмом. Исторический материализм - это общая теория функционирования и развития общества как целого, раскрывающая законы и движущие силы исторического процесса, перехода от одних общественно-экономических формаций к другим. В этом своем качестве она выполняет роль методологии социального познания, причем методологии философской. Соответственно по этим двум линиям осуществляется и влияние исторического материализма на экономическую социологию⁶.

Что касается содержания, то наиболее важным для развития экономической социологии являются историко-материалистическая теория социализма, анализ диалектики производительных сил и производственных отношений в обществах разного типа, исследование сущности и форм движения противоречий социалистического общества. Для развития экономической социологии имеют значение разработка и обоснование в историческом материализме ряда понятий, таких как экономическая сфера общества, экономические отношения, экономическое сознание, экономические отношения, социальная структура, социальное развитие, социальный прогресс, политическая сфера общества, политическая система, государство, личность, коллектив, класс, нация. Стремясь к последовательной разработке своего собственного предмета, экономическая социология соответствующим образом "поворачивает" и использует названные понятия, но их принципиальное содержание остается неизменным.

Мы указали на взаимоотношения экономической социологии лишь с некоторыми из смежных с нею наук. Кроме них весьма сильны ее связи с правовыми науками, социальной психологией и др. Но, говоря о связях, мы имеем в виду скорее их принципиальную возможность, нежели реальное наличие. Практическая же реализация рассмотренных связей - дело будущего.

В настоящее время первостепенная задача экономической социологии - разработка собственной теории, базирующейся, во-первых, на принятых ею методологических предпосылках;

⁶Связи между частными направлениями и историческим материализмом детально рассмотрены в статье: *Рывкина Р.В.* О структуре предмета социологии как системы наук // Социологические исследования: Вопросы методологии и методики / НГУ. Новосибирск, 1966. С.5-45. Позиция, изложенная в этой работе, подтверждена развитием конкретной социологии в СССР за последние 20 лет.

во-вторых, на экономико-социологических теориях среднего уровня, разрабатываемых в рамках специализированных направлений экономической социологии⁷; в-третьих, на результатах, полученных в рамках других наук (политической социологии, правоведения, теории управления); в-четвертых, на результатах экономико-социологических исследований, проведенных в других странах - как социалистических, так и капиталистических.

2. СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОДХОДЫ К ИЗУЧЕНИЮ ЭКОНОМИКИ

Если в центре внимания экономистов находится экономическая сфера общества, а область социальных отношений либо вообще не рассматривается (например, сфера семейных отношений), либо рассматривается как зависимая от экономики (окружающая среда, сферы образования и культуры), то при социологическом подходе, напротив, экономика рассматривается как элемент объемлющей ее (и значительно более сложной) системы - общества в целом. Связь между обществом (его социальной сферой) и экономикой при социологическом подходе выступает как "нервный ствол" развития экономики: главные механизмы ее развития как бы переносятся изнутри ее в окружающую, более сложную социальную реальность.

Другая отличительная черта - в интерпретации целей развития экономики. При экономическом подходе цели развития выводятся из материальных потребностей общества и выражаются в максимизации общественного продукта, национального дохода, фонда потребления и др. При социологическом же подходе цели развития экономики рассматриваются как производные, зависимые от целей общества. Экономика лишь средство, помогающее обществу достичь развитого образа жизни, социальной справедливости и других социальных целей.

В рамках сравниваемых подходов по-разному трактуются и механизмы развития экономики. При экономическом подходе механизм ее развития идентифицируется с хозяйственным механизмом, регулирующим отношения экономических институтов и организаций. Он носит внутриэкономический характер и не охватывает отношений экономики с другими сферами общества. При социологическом подходе механизм

⁷Таковыми направлениями являются, к примеру, анализ социального механизма распределительных отношений, социальных проблем управления производством, социальных проблем хозяйственного механизма и др.

развития экономики рассматривается шире: в него включается взаимодействие не только экономических, но и социальных институтов и организаций. Из лежащего внутри экономики он становится механизмом связи экономической подсистемы с другими подсистемами общества. Кроме того, в отличие от хозяйственного механизма социальный механизм развития экономики включает в себя ее субъект - поведение и взаимодействие общественных групп, которые рассматриваются в качестве равноправных участников "диалога" с экономическими, социальными и политическими организациями.

Следующая отличительная черта - разные формы изучаемых общественных отношений. Экономисты изучают в основном формализованные отношения, базирующиеся на строго регламентированных законодательных нормах, должностных позициях, которые регулируют поведение разных групп работников в формальных организациях - министерствах, объединениях, предприятиях и т.д., а также отношения между ними. Для социологов в равной мере важны как формализованные, так и неформализованные отношения (например, проблемы домашнего труда, "теневой" - легальной и полулегальной - экономики и др.).

Наконец, два подхода базируются на разных моделях человека. При экономическом подходе человек рассматривается, с одной стороны, как условие производства (элемент трудовых ресурсов, носитель рабочей силы), с другой - как покупатель и потребитель создаваемых благ. Предполагается, что трудовые ресурсы можно "использовать", "распределять", "перераспределять", "формировать", "стабилизировать", "улучшать"; самостоятельное же поведение работников, как правило, не рассматривается. Они выступают скорее объектом, чем субъектом управления. При социологическом подходе человек рассматривается не как используемый кем-то ресурс, а как субъект экономических и социальных процессов. Учитывается наличие у него собственной системы ценностей, личных потребностей - и не только материальных, но и множества других: политических (гражданских), интеллектуальных, нравственных, психологических, а следовательно, и интересов, толкающих его на удовлетворение этих потребностей.

В данном разделе книги мы охарактеризовали предпосылки, определившие возникновение экономической социологии как науки, описали ее объект. Сформулировали основные методологические принципы и методические правила, которыми

она должна пользоваться при проведении конкретных исследований.

Нельзя не обратить внимания, что и западная, и советская экономическая социология возникла под влиянием сходных (если не тождественных) внешних причин - недостаточности чисто экономического подхода к человеку на производстве, нарастания трудностей управления человеческим фактором. Сходство проявляется в объектах, находящихся в поле внимания экономической социологии. За рубежом наиболее активно изучаются экономическая политика и деятельность органов государственного управления экономикой; культурные факторы экономического развития; факторы, связанные с семьей и потреблением; активность производственных коллективов; экономическое поведение классов и групп. Все эти явления находятся и в поле нашего внимания. В частности, в состав социального механизма экономики мы включаем политические институты (государственное управление экономикой), культуру, рассматриваемую под определенным углом зрения стратификацию - структуру человеческого фактора, разные формы социально-экономической активности классов и групп.

Характерно, что в центр внимания экономической социологии в капиталистических странах и в СССР ставятся "человеческий фактор экономики", совокупность общественных (социальных, отраслевых, профессиональных, должностных, управленческих) групп, взаимодействующих в экономической сфере.

При этом акцент делается на социальные изменения. Изучая социальную динамику, это направление науки сосредоточивает внимание на "изменениях социальной структуры, сопутствующих экономическому росту", социальных процессах, сопровождающих этот рост. В результате выявляются структурные изменения, затрагивающие общество в целом.

Общими следует считать также частные методы, которые используются в конкретных исследованиях, что позволяет сравнивать результаты экономико-социологических исследований сходных объектов в условиях разных социальных систем.

Вместе с тем мировоззренческая основа западной и советской экономической социологии различается. Развиваемое нами направление базируется на марксистской теории классов, производственных отношений, государства, общественного производства. Западная экономическая социология ориентируется главным образом на институционализм, теории соци-

ального действия, ролей, стратификации и мобильности. Это не значит, что в теоретических парадигмах нет и не может быть ничего общего. С одной стороны, западные социологи постоянно выражают свою приверженность марксизму и нередко реализуют ее в практике конкретных исследований. Так, при изучении социальной стратификации западные экономосоциологи нередко используют критерии, положенные в основу марксистской теории классов: владение средствами производства, куплю-продажу рабочей силы, управление деятельностью других людей, участие в отношениях распределения. С другой стороны, в разрабатываемой нами концепции взаимосвязи экономического и социального используются многие категории, разработанные западной общественной мыслью, такие из них, как социальный институт, социальная роль, статус и многие другие.

Однако использование множества общих категорий не всегда означает сходство теоретических позиций. Во-первых, содержание этих категорий отражает разные типы общественных укладов: политической власти, производственных отношений. Во-вторых, разными являются социальные механизмы функционирования и развития изучаемых систем. Поэтому, расширяя словарь отечественной экономической социологии за счет категорий, традиционных для зарубежной науки, нужно учитывать специфику социалистического общества, функционирующих в нем социальных структур и механизмов.

Следует особо подчеркнуть различие в понимании категории "социальное". В зарубежной экономической социологии она трактуется как совокупность неэкономических сфер, с которыми взаимодействует экономика. Но тогда взаимодействия социального и экономического неизбежно оказываются "нечистыми", ибо в рамках неэкономических сфер имеются явления экономического характера, равно как внутри экономической сферы - социального. Мы же под социальной сферой понимаем систему социальных неравенств, а под человеческим фактором экономики проявление соответствующих видов активности: деятельности, поведения и взаимодействий групп. Отсюда жесткость задаваемого теоретического представления объекта, а соответственно и четкость границ, отделяющих объект экономической социологии от объектов других наук. Разрабатываемое нами теоретическое представление выполняет именно эти функции, т.е.: 1) выделяет из окружающей среды определенную область явлений, рассматриваемую как объект экономико-социологического изучения, и 2) отделяет

этот объект от области явлений, изучаемых другими направлениями социологии, политической экономией, наукой об управлении и пр. Для западной экономической социологии более типичен подход, характеризующийся размытостью как теоретического представления об объекте исследования, так и границ со смежными науками.

Наконец, западная экономическая социология ориентируется на исследование влияния экономической сферы на социальную и социальную на экономическую, изучая то и другое достаточно широко. Наш подход на данном этапе работы связан преимущественно с изучением влияния социального (человеческого) фактора на развитие экономики, которое исследовано значительно меньше, чем обратное влияние.

Неоднозначна и идеологическая позиция западной экономической социологии. С одной стороны, большинство экономсоциологов исходит из того, что основные проблемы современного капитализма можно решить управленческими средствами, не затрагивая принципиальных характеристик экономических отношений. По их мнению, такие стороны общественного развития, как НТП, бизнес, оплата труда рабочих и служащих, система социальных гарантий, не несут в себе непримиримых противоречий и в рамках данной системы могут быть увязаны между собой. В частности, провозглашая на словах приоритетность "человеческого фактора" и интересов работников, на практике исследователи солидаризируются с предпринимателями в том, что одним из условий нормального функционирования рынка является безработица.

С другой стороны, экономсоциологи капиталистических стран занимают критическую социальную позицию. Основные объекты их критики - бюрократизация общественной жизни, недооценка человеческого фактора экономики, преувеличение роли технической рационализации, манипулирование поощрениями и наказаниями, односторонняя ориентация на все большую интенсификацию производства.

Закончив анализ предмета экономической социологии рассмотрением сходства и различий в парадигмах зарубежной и советской социологии, мы переходим дальше к комплексу вопросов, касающихся субъектов развития экономики, и прежде всего к проблемам экономической культуры.

Раздел второй

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА КАК РЕГУЛЯТОР ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ

Глава 6

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА: ЕЕ СУЩНОСТЬ И ФУНКЦИИ

Влияние культурных факторов на экономику, ее функционирование и развитие, сегодня общепризнано: о нем пишут сами экономисты (А.Г.Аганбегян, В.Селюнин, С.С.Шаталин, Н.Шмелев и др.), и изучающие культуру этнографы¹. Дефекты разных сторон культуры как одна из основных трудностей перестройки экономики - постоянная тема и публицистических статей, создающих психологический климат перестройки. Вышли в свет (пока единичные) специальные работы, посвященные взаимодействию экономики, с одной стороны и различных культурных факторов (нравственности, права, идеологии, политики) - с другой². Наконец, стали появляться новые научные направления, изучающие связи между экономикой и поведением человека, социальных групп. Яркий пример тому - экономическая психология³.

Таким образом, если еще пять - семь лет назад решающую роль культуры в развитии экономики надо было доказывать, то сегодня эта проблема все более становится предметом научных разработок. Поэтому и в рамках экономической социологии культурные факторы развития экономики должны получить достаточно полное отражение.

Решать эту задачу можно двумя способами: 1) изучить влияние на экономику отдельных видов культуры (нравственности, права, идеологии, религии, политики, науки, искусства) или 2) провести анализ той части культуры, которая функционирует внутри экономики, экономической культуры. Мы избрали второй способ, ибо при нем объектом анализа

¹Бромлей Ю.В. Очерки теории этноса. М.: Наука, 1983.

²Тоценко Ж.Т. Идеология и экономика. М.: Мысль, 1981; Соколов В.М. Нравственный мир советского человека. М.: Политиздат, 1981; Ефимов В.Т. Творческий потенциал трудовой морали. М.: Знание, 1986.

³Китов А.И. Экономическая психология. М.: Экономика, 1987.

становится область явлений, в которой экономика и культура не только соприкасаются непосредственно, но и переплетаются, образуя единое целое.

Цель данного раздела книги - рассмотрение проблем экономической культуры как регулятора функционирования и развития советской экономики. Не претендуя на полную характеристику этой новой для общественных наук проблемы, мы хотели бы сделать некий шаг, чтобы выйти из того порочного круга, который, как нам представляется, сложился в стране и ярко проявляется в ходе перестройки. С одной стороны, совершенствование системы управления, внедрение вычислительных начал в экономику опираются в культурные факторы: социальные качества рабочих, служащих, специалистов, руководителей, в их неготовность к работе в новых условиях, а тем более к созданию этих условий. С другой стороны, сами эти черты работников продукт административной системы управления, неразвитости экономических методов хозяйствования, дефектов производственных отношений. Получается, что для дальнейшего развития экономики нужны новые социальные качества людей, а для того, чтобы сформировать такие качества, нужна другая система хозяйствования.

Наличие этого круга бесспорно. В каком же звене легче его прорвать и как именно это можно сделать? Ответа на этот вопрос общественные науки пока не дали. Дать его должна в первую очередь экономическая социология, поскольку именно она взяла на себя труд изучить связь между поведением социальных групп и экономикой. Но прежде нужно проанализировать положение дел с экономической культурой в нашем обществе.

Поскольку содержание экономической культуры тесно связано с культурой в широком смысле этого понятия, уточним сначала смысл, который мы вкладываем в понятия культуры вообще.

1. КУЛЬТУРА КАК СОЦИАЛЬНАЯ ПАМЯТЬ ОБЩЕСТВА

Из множества трактовок культуры⁴, имеющих в мировой и отечественной литературе, цели нашего анализа более всего соответствует понимание культуры как социальной памяти

⁴Их сравнительный анализ см.: Щепаньский Я. Элементарные понятия социологии / Пер. с пол. Новосибирск: Наука. Сиб. отд-ние, 1967. С. 45-51; Бромлей Ю.В. Очерки теории этноса. С.88-143

общества *особого социального механизма, воспроизводящего эталоны поведения, проверенные опытом истории и соответствующие потребностям дальнейшего развития общества.* Этот механизм обеспечивает связь между современными образцами деятельности и поведения людей (во всех сферах общественной жизни, включая и экономику) и их образцами, сложившимися на более ранних стадиях развития общества⁵. Например, в сознании сельского жителя, развивающего сегодня свое личное подсобное хозяйство, сохраняется социальный опыт, унаследованный от предшественников, владевших такими же хозяйствами в 50–70-е годы. Унаследованные современниками черты культуры прошлого включаются в новые циклы общественного развития; становятся важными условиями (и ограничениями, и стимулами) решения новых общественных задач.

Представление о культуре как социальной памяти общества было разработано в западной социологии еще в 20-е годы. Так, в 1927 г. американский социолог И.С. Майр определил культуру как “то, что сохраняется из прошлого людей и воздействует на их настоящее для оформления их будущего”⁶. Трансляционную роль культуры подчеркивает также Я.Щепаньский. Обобщая многие точки зрения, высказанные социологами, он пишет: “Существуют определенные идеи передаваемые из поколения в поколение. С этими идеями связаны системы ценностей. Они, в свою очередь, определяют поведение и деятельность индивидов и групп, их способов мышления и восприятия. Весь этот комплекс называется культурой”⁷.

В советской науке представление о культуре как социальной памяти общества было изложено в 1969 г. Ю.А. Левадой. Его главная идея состояла в трактовке культуры как особого рода языка (ценностей, знаний, норм, требований, санкций), освоение которого связывает новые поколения людей со всей предшествующей историей, позволяет новым поколениям овладеть опытом прошлых и приумножать его. В связи с этим, как и многие другие социологи, большое значение он придает таким категориям, как “образец”, “институционализация образцов поведения”. “Чтобы культура существовала, чтобы принятые в данном обществе образцы, нормы, ценно-

⁵Колеватов В.П. Социальная память и познание. М.: Мысль, 1984. С. 40.

⁶Беккер Г., Босков А. Современная социологическая теория. М.: Изд-во иностр. лит., 1961. С. 177.

⁷Щепаньский Я. Элементарные понятия социологии. С. 50.

сти, санкции могли поддерживаться, надо их сохранять. Чтобы санкции действовали, надо их не только знать, но и навязывать. И на определенном этапе развития общества, когда оно становится сложным... появляются специализированные органы, предназначенные для хранения элементов культуры и навязывания их людям. Появляются соответствующие институты - семейные, церковные, государственные, которые используют и применяют в своей области определенные элементы норм, ценностей и санкций. Происходит институционализация культуры... В большинстве обществ церковь теряет значение, но государство, армия, семья, полиция - эти институты весьма действенные и сохраняют элементы принятого обществом поведения, его культуры⁸. В систему культуры Ю.А. Левада включает также механизм контроля - "управления человеком, группой, институтом со стороны социальной системы"⁹.

Таким образом, поддержание "социальной памяти" рождает целую систему социальных институтов, вырабатывающих ценности, нормы, требования, санкции. Например, семья как один из социальных институтов вырабатывает, внедряет и транслирует новым поколениям ценности и нормы образа жизни, взаимоотношений детей и родителей, трудовой морали; институт права вырабатывает, хранит и транслирует законодательные нормы и т.д. В целом культура того или иного общества на том или ином историческом этапе его развития оказывается продуктом работы всех его социальных институтов - политики, семьи, права, религии, науки, искусства. Внося в каждый момент времени в мир культуры нечто новое, отражающее профиль именно данной эпохи, эти социальные институты в значительной мере заняты также тем, что хранят, распространяют и обеспечивают действенность этой культуры, которую они получили в наследство от прошлых эпох.

Однако концепция культуры как социальной памяти, акцентируя роль культуры в обеспечении связи времен, преемственности поколений, не фиксирует другой стороны культурного развития общества - обновления его ценностей и норм на базе освобождения от одних и замены их другими, вытеснения устаревших ценностей новыми. Процесс обогащения и развития памяти неотъемлемый элемент общего воспроиз-

⁸Левада Ю.А. Лекции по социологии// Инф. бюллетень. № 5 (20) / Ин-т конкретных социальных исследований АН СССР. М., 1969. С. 50.

⁹Там же. С.66.

водства культуры, который идет через постоянную переоценку ценностей.

Процессы сохранения и обновления культуры проходят далеко не гладко, а через противоречия и трудности. На одних этапах наблюдается дисфункция процессов сохранения, на других - дефекты процессов обновления. Так, прогрессивная часть советского общества озабочена, с одной стороны, "цветами беспамятства", разрывающими связь поколений¹⁰, с другой - медленным обновлением ценностей и норм, доминированием устаревших стереотипов культуры, многие из которых (такие, как формализм или показуха) давно "вышли в тираж" и тормозят общественное развитие. Какие именно ценности и нормы сегодня играют тормозящую роль, сказать трудно: об этом имеется огромная критическая литература, рожденная перестройкой. Но что из прошлой культуры забыто во вред общественному развитию? Что следовало бы сохранить в социальной памяти? Какие ценности и нормы требуются, чтобы оживить экономику, повысить ее эффективность, ускорить ее развитие? На эти вопросы ответов пока нет.

Процессы, в которых проявляется роль культуры как социальной памяти общества, осуществляются через динамику элементов культуры, ее "атомов" (выражение А.Моля¹¹). Под ними понимают потребности, ценности, нормы, предпочтения, интересы, престиж, мотивацию, т.е. специфические черты сознания и поведения личностей и социальных групп¹². Все они многократно описаны, имеется огромная литература. Но ввиду разнообразия трактовок, целесообразно дать те определения, из которых мы будем исходить, применяя общую теорию культуры к проблемам экономической культуры.

Ценности мы будем понимать как "принятые неосознанно понятия о том, что является правильным или важным", "суждения о том, что имеет важное значение для индивидуального и группового благополучия"¹³. "Значения, пишет Э.В. Соколов, ключ к пониманию культуры, ибо в любой

¹⁰Павловский Г. Свобода помнть// Век XX и мир. 1987. № 4. С. 46. Эта идея ярко выражена также Ч.Т. Айтматовым в романе "И дольше века длится день", где он выводит образ "манкурта" человека со стертой памятью о прошлом своего народа, а потому лишенного личностных черт и самосознания.

¹¹Моль А. Социодинамика культуры. М.: Прогресс, 1973. С. 49.

¹²Социология сегодня: Проблемы и перспективы. М.: Прогресс, 1965. С. 490, 478; Беккер Г., Босков А. Современная социологическая теория. С. 177, 616.

¹³Эти определения принадлежат американским социологам К.Янгу и Р. Маку, Ф. Мерриллу (цит. по кн.: Осипов Г.В. Современная буржуазная социология. М.: Наука, 1964. С. 172).

организованной человеческой деятельности реакция людей на внешнюю среду не прямая, а опосредуется культурой, тем значением, которое люди придают этой среде, тем или иным условиям своего существования¹⁴. Ценности - это фундамент культуры. На их основе складываются *социальные нормы* распространенные в данном обществе предписания к действиям. "Под нормами можно понимать всю совокупность самых разнообразных требований, предъявляемых данной системой культуры к человеку, к группе, институту. Норма предполагает разрешение, запрещение, обязательность, допустимость, желательность тех или иных действий. Представление, будто люди хотят того, что вытекает из их потребностей, а общество ограничивает их желания, неверно. Давно доказано, что сами желания, интересы, потребности людей социально обусловлены, т.е. что здесь действует определенный тип социальных норм¹⁵.

Будучи реализацией ценностей, нормы существуют в трех формах:

1) норма как эталон того, что официально считается "должным" (правильным, необходимым, полезным, нужным) или "недолжным" (неправильным, вредным, ненужным)¹⁶. Нормы как эталоны, как предписания тех или иных действий, требования выполнять одни и не выполнять другие действия сохраняются и транслируются через тексты. Носителями таких норм являются кодексы законов, политические программы, манифесты, постановления, памятники национальной культуры, религиозные книги и др.;

2) нормы как образец действия, поступка¹⁷, воспроизводимого на протяжении более или менее длительных периодов времени большими массами людей. Эти два признака - массовость и стабильность - свидетельствуют о том, что наблюдаемое действие является фактом культуры;

3) неинституционализованные "нормативные представления" социальных групп о том, какие эталоны и образцы поведения являются "должными" "недолжными", "полезными" "вредными", "желательными" "нежелательными". С точки зрения этих групп, "нормативные представления", как и нормы-эталоны, - это феномены сознания, что отличает

¹⁴Соколов Э.В. Культура и личность. Л.: Наука. Ленингр. отд-ние, 1972. С. 89.

¹⁵Левада Ю.А. Лекции по социологии. С. 50-51.

¹⁶Бобнева М.И. Социальные нормы и регуляция поведения. М.: Наука, 1978. С. 31.

¹⁷Там же С. 25.

их от норм - образцов поведения¹⁸. В нормативных представлениях отражается то, что люди осуждают или, наоборот, одобряют, и соответственно то, каких поступков с большей вероятностью от них можно ожидать.

Ценности и нормы проявляются через предпочтения-приоритеты социальных благ. Системы приоритетов в разных обществах различны. Например, в одних из них женщины предпочитают не работать, в других - работать; в одних предпочитается семейное, а в других - общественное воспитание детей; в одних предпочитают светские, а в других - религиозные способы фиксации важнейших событий жизни (рождения, бракосочетания, смерти). Системы приоритетов коренятся в историческом прошлом народов и социальных групп и меняются достаточно медленно.

Другая форма проявления культуры - потребности, нуждаемость в тех или иных социальных благах. Объекты осознанных потребностей групп населения различны, причем различия коренятся не только в сегодняшней, но и в унаследованной от прошлого культурной ситуации жизни разных групп. Выражением глубинных потребностей и ценности разных видов благ являются *интересы* и конкретизирующая их *заинтересованность* - своеобразный интегратор того, в чем нуждается социальная группа, что она ценит, обладание чем считает для себя необходимым. Потребность, ценности и представления о нормах - это разные аспекты интереса (заинтересованности), те конкретные формы, в которых они проявляются¹⁹.

Ценности, нормы и потребности проявляются также в *мотивации поведения*. Это - стандартизированные объяснения, которые люди дают своим действиям и поступкам, а также тем ценностям и нормам, которые они разделяют. Считается, что, давая такие объяснения (т.е. отвечая на вопросы типа "Почему Вы хотите сменить работу?", "Почему не хотите занять данную должность?" и т.п.), люди обнаруживают те рычаги и побудительные стимулы, которые действительно толкали их на эти поступки. Такая трактовка проявляется в широко распространенных определениях мотивации как "внутреннего субъективно-личностного побуждения к действию"²⁰, как "побуждения, вызывающего активность организма"²¹, как

¹⁸Там же. С. 27.

¹⁹См., например: Шапошников А.Н. Категория "интерес" как инструмент социологического исследования: Методологические проблемы экономической социологии. М.: Прогресс, 1989.

²⁰Словарь по этике. М.: Политиздат, 1983. С. 204.

²¹Краткий психологический словарь. М.: Политиздат, 1985. С. 190.

“побуждений к деятельности, связанных с удовлетворением определенных потребностей”²². Реально картина сложнее, на что указал Т. Шибутани: “Тот факт, что люди верят, что они делают нечто, потому что именно таковы были их намерения, не означает, что их поступки действительно вызываются этими образами”²³. Бесспорно лишь то, что мотивация поведения - это проявление тех ценностей и норм, которые сложились в данной культуре. Усвоив эти ценности и нормы, люди выбирают те из них, которые в наибольшей степени позволяют им “вписаться” в систему социально-экономических отношений, сохранить стабильность, добиться своих целей, реализовать свои ориентации, не вступая одновременно в конфронтацию с теми, от кого зависит их благополучие. Использование сложившегося “словаря мотивов” свидетельствует об идентификации личности с общепринятой системой ценностей. И напротив, если индивид выдвигает мотив, противоречащий “словарю” (а следовательно, и общепринятой системе ценностей), то он ведет себя как нонконформист, что нередко не поощряется.

Еще одна форма проявления культуры *общественный престиж* (уважение, авторитет) отдельных ролевых позиций, занятий, видов труда, способов поведения (например, трудового героизма, работы с высоким качеством, изобретательства), должностного положения. “Иерархии престижа” складываются в обществе под влиянием характерных для него систем ценностей. Проникая в массовое сознание, эти иерархии формируют групповые иерархии престижа (в западной социологии их называют “статусным сознанием”). Например, в статусном сознании советской молодежи престиж людей с высшим образованием сегодня выше, чем людей без образования, инженеров промышленности выше, чем агрономов, и т.д. В статусном сознании проявляются также установки групп в отношении мобильности: высок ли престиж продвижения вверх; если высок, то какие именно направления движения более всего уважают, и т.д.

Таковы некоторые из тех “атомов культуры”, которые усваиваются индивидами и детерминируют их активность во всех сферах общественной жизни, включая и экономику. Названные нами элементы культуры не исчерпывают всего ее содержания. Кроме них в ее состав входят также мнения, выбор, личные планы, решения и др. Но главными регулятора-

²²Философская энциклопедия. М.: Сов. энциклопедия, 1983. Т. 3. С. 509.

²³Шибутани Т. Социальная психология. М.: Прогресс, 1969. С. 172.

ми активности субъектов являются именно те, которые мы охарактеризовали, - ценности, нормы, предпочтения, потребности, интересы, общественный престиж. Именно они обеспечивают названные выше процессы, в которых проявляется роль культуры как социальной памяти: трансляцию элементов культуры из прошлого в настоящее и далее в будущее, а также выведение из культуры тех ее элементов, которые морально устарели, мешают общественному развитию. Через социальные ценности, нормы, потребности и т.д. культура выбраковывает отжившее, сохраняет и передает новым поколениям необходимое, формирует новое - новые потребности, новые ценности и нормы, новую мотивацию поведения. В ходе этих процессов осуществляются социальная адаптация и социализация, формируются определенные типы человеческих личностей.

Все это осуществляется как "снизу", так и "сверху". С одной стороны, передача не изживших себя, выбраковывание устаревших и формирование новых ценностей и норм осуществляются самими индивидами, социальными группами: семьями, трудовыми коллективами, научными школами, религиозными общинами, национальными общностями. С другой стороны, культурные процессы регулируются системами власти - органами государства и другими политическими институтами. Руководствуясь своими групповыми (классовыми) ценностями и нормами, они вырабатывают соответствующие политические программы, организуют массовую деятельность, воплощают цели политических программ в требования к определенным группам, в стимулы и санкции, регулирующие их поведение. Все эти действия систем власти, как и поведение "простых людей", включены в описанные выше культурные процессы. Эти действия наследуются от прошлого, некоторые из них постепенно выбраковываются и заменяются новыми. Опираясь на отмеченные фрагменты социологической теории культуры, из которых мы будем исходить в анализе экономической культуры общества, дадим определение культуры как *совокупности социальных ценностей и норм, с одной стороны, являющихся регуляторами поведения личностей и социальных групп, а с другой выполняющих функцию социальной памяти общества*, ибо с их помощью транслируется, выбраковывается и обновляется то, что люди ценят, в чем нуждаются, что считают для себя нормой, что

превращают в эталоны, стереотипы своего повседневного поведения²⁴.

Выше уже отмечалось, что культура тесно связана с *социальными институтами*. Под ними понимают устойчивые комплексы социальных норм, вплетенных в те или иные (политические, правовые, экономические, воспитательные и др.) формы организации совместной деятельности людей²⁵. Институты - основа социальной преемственности, "связи времен", потому что в них закреплены ценности и основанные на них устойчивые стереотипы поведения, связывающие одни поколения людей с другими. Эта связь делает для потомков понятными действия предков. От этого понимания в огромной мере зависит отношение новых поколений людей к тому обществу, которое им досталось от предков, а соответственно и характер их поведения. Прав Г. Павловский, отмечая, что социальное беспамятство, разрушая связь поколений, подрывает доверие: "Полнота исторического самосознания непременное условие стабильных и доверительных мировых отношений"²⁶. На важность самосознания людьми своего прошлого, "корневых" черт своего существования указывал также И.С. Кон²⁷.

Феномены культуры - ценности, нормы, потребности и др. - применяются ко всему тому, что окружает человека: ценностью может обладать семья, родство, знакомство, занятие, профессия, должность, власть, доход, образование, место проживания, жилье короче, все, что составляет "мир человека". Благодаря этому реально культура оказывается как бы "вмонтированной" в ткань общественных отношений, причем в процессе их формирования она играет весьма активную роль.

2. РОЛЬ КУЛЬТУРЫ В ФОРМИРОВАНИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Каждое социально-экономическое отношение базируется на соответствующем социальном институте: обладает устой-

²⁴Это определение увязывает две традиции в трактовке культуры: производственную (институциональную) и ценностную. Первую мы охарактеризовали выше, о второй см.: *Саморегуляция* и прогнозирование социального поведения личности. Л.: Наука. Ленингр. отд-ние, 1979.

²⁵*Справочное пособие по истории немарксистской западной социологии*. М.: Наука, 1986. С. 126; *Краткий словарь по социологии*. М.: Политиздат, 1988. С. 89.

²⁶Павловский Г. Свобода помнить. С. 42.

²⁷Кон И.С. Трудности общественного самосознания// Московские новости. 1987. № 26.

чивостью, основанной на систематическом выполнении людьми определенных социальных норм поведения, унаследованных от прошлого и обновленных настоящим. Основой же институтов, как уже отмечалось, являются “атомы” культуры. К примеру, институт занятости (и основанные на нем социально-экономические отношения занятости) связан с тем, что определенные занятия приобретают для людей ценность. Поэтому сложившийся в ходе развития общества спрос на занятия находит заинтересованных в них людей. Занятия формируют соответствующие социальные нормы. В процессе их реализации формируются соответствующие социальные группы и отношения.

Аналогичные механизмы лежат в основе любого другого социально-экономического отношения: установления или передачи власти (выборов, наследования), институтов семьи (бракосочетания, рождения и смерти, усыновления), институтов собственности (передачи во владение, распоряжение, использование), судопроизводства, включения в новые сообщества (в армию, религиозную общину, творческий союз, добровольные общества, секты и т.д.).

Ярким примером возникновения новых социально-экономических отношений может служить появление в СССР в середине 80-х годов кооперативов. Культурной основой этого процесса послужила ценность свободной, неформализованной и административно не регулируемой трудовой деятельности во многих сферах, где раньше такая деятельность запрещалась. Снятие запретов оживило “дремавшую” ценность. Сохранившийся в общественном сознании высокий престиж кооперативной деятельности породил широкий процесс включения людей в нее. Это сразу же проявилось в возникновении и закреплении (сначала в “обычном праве”, а затем и в законе) новых норм поведения, новых социальных институтов.

Роль культурных факторов в возникновении социально-экономических отношений изучают этнографы. Вот как Ю.В.Бромлей оценивает место культуры в социальном развитии: “Культурным традициям принадлежит чрезвычайно важная роль во всемирно-историческом процессе. Зафиксированные в культурной традиции программы человеческой деятельности, концентрированно выражая исторический опыт тех или иных исторических общностей, подобно генетическим программам популяций, ориентированы, в частности, на существенно важные для выживания этих общностей устойчивые, стабильные свойства как природной, так и этносоциальной среды. Благодаря выраженному в информационных про-

граммах культурной традиции предвидению условий обитания последующих поколений людей как раз и становится возможным адаптивное воспроизводство этих условий в простой или расширенной форме²⁸.

Характеризуя становление тех или иных социально-экономических отношений, этнографы фиксируют связанные с ними древнейшие социальные институты, а также ценности и нормы, не утратившие своего значения и по сей день. Это - авторитет, богатство, взаимопомощь, власть, деньги, имущество, зависимость, интеграция, капитал, кооперация, наследование, неравенство, обмен и др.²⁹ Каждый такой институт - объективная структура взаимоотношений между определенными социальными группами населения: начальниками и подчиненными, имущими и неимущими, свободными и зависимыми, наследователями и наследниками, продавцами и покупателями и пр., и пр. Каждое такое отношение имеет в своей основе соответствующие социальные нормы, систематическое выполнение которых обеспечивает стабильность этого отношения и его воспроизводство. Выполнение же норм всегда имеет ценностную основу, связано с той или иной (большей - меньшей, положительной отрицательной) ценностью выполнения их для самих субъектов. Поэтому анализируя генезис социально-экономических отношений, этнографы в центр внимания ставят возникновение соответствующих социальных институтов, связанных с ними ценностей и норм поведения. Структура этих институтов в основном сохранялась и вместе с тем, передаваясь из поколения в поколение, трансформировалась. В разные эпохи, в условиях разных цивилизаций, разных стран и народов она приобретала ту или иную специфическую культурно-историческую окраску. Попытаемся проиллюстрировать сказанное, охарактеризовав культурные аспекты некоторых социально-экономических отношений, которые мы далее будем описывать (см. раздел III).

Отношения разделения труда и обмена деятельностью. Говоря о них, этнографы подчеркивают культурные аспекты: "Появление специализированных производств в ряде случаев было тесно связано с формированием этнокультурных общностей. Отношения обмена и торговли нередко принимали межэтнический характер"³⁰. Отмечают они также связь разделения труда с внутриэтнической культурной дифференциацией.

²⁸Бромлей Ю.В. Очерки теории этноса. С. 131.

²⁹Социально-экономические отношения и соционормативная культура: Свод этнографических понятий и терминов. М.: Наука, 1986.

³⁰Там же. С. 164.

Эта связь сохраняется и сегодня. Например, для разных наций характерны разные типы разделения труда между полами: у некоторых народов Средней Азии женщины не могут работать официантками, стюардессами и т.д.; редки случаи занятия женщинами руководящих постов³¹.

Отношения занятости. Как уже отмечалось, они в большей мере регулируются культурными факторами. Например, доминирующая роль родственных связей у казахов, бурят и других народов приводит к тому, что формальная структура производства пронизывается родственными отношениями. Эта ситуация рождает протекционизм³², корни которого столь же стары, как и сама общественная жизнь. В связи с идущим сейчас в стране процессом оздоровления экономики, последствия его ощущаются сегодня острее, чем раньше. На сессии Верховного Совета Чечено-Ингушской АССР писатель А. Алимжанов высказал мысль, что протекционизм - это одно из труднопреодолимых бедствий, поскольку "должностной иерархический протекционизм усложняется еще прочно бытующими родственными, родовыми или клановыми связями. Ими, словно путами, повязано практически большинство организаций и учреждений, ведомств и министерств, не исключая партийные и советские органы"³³.

Занятие тех или иных рабочих мест исторически было связано с их общественным престижем. Так, в кастовых обществах представители низших каст не имели права занимать высокопрестижные места, связанные с правосудием, религией, врачеванием. Явление престижа чрезвычайно древнее. "На ранних этапах истории человечества и в развитом первобытном обществе престиж должности определялся личными качествами индивидов: физическими возможностями, опытом, заслугами перед группой. По мере разложения первобытного общества в понятие престижа все в большей степени включается имущественный момент... В позднем первобытном обществе... возникает новый вид престижа - престиж должности, не связанный с личными качествами непосредственно занимающих ее индивидов. Складывается общество, в котором наблюдается расслоение по степени престижа... В раннеклассовых обществах шкала статусов и их престижа... сочетается с их словным делением, чем окончательно оттесняются на второй

³¹Новиков Э.Е., Языкова В.С., Янкова З.А. Женщина, труд, семья. М.: Профиздат, 1978.

³²Щепоткин М. Паутина // Известия. 1987. 24 янв.

³³Михальков М. Пятна "теневого экономики" // Сов. Россия. 1984. 14 июля.

план личные качества индивидов... В капиталистическом обществе престиж становится функцией главным образом имущественного положения³⁴.

Отношения хозяйственной самостоятельности (зависимости) субъектов хозяйствования. Своими корнями они уходят в доклассовый период истории, когда экономическая зависимость не была связана с отношениями господства-подчинения. Описывая множество разных форм экономической зависимости, связанных и не связанных с эксплуатацией, этнографы показывают, что "в видоизмененном виде докапиталистические формы зависимости обнаруживают значительную устойчивость и живучесть в развивающихся странах и в наши дни"³⁵.

Таким образом, социально-экономические отношения общественного разделения труда и занятости, хозяйственной самостоятельности (зависимости), распределения рабочих мест связаны с соответствующими эталонами культуры: ценностями и нормами, сформировавшимися на ранних этапах истории. Это вполне естественно, если учесть, что главным двигателем происходившего на заре человеческой истории формирования социально-экономических отношений были общественные потребности и интересы. Складывавшиеся отношения общественного разделения труда, занятости, хозяйственной самостоятельности (зависимости) определенных категорий работников, дифференциации групп власти - все эти отношения явились как бы ответом исторического процесса на потребности людей. Этот "ответ истории" воплощался в определенные нормы поведения и основанные на них формы организации общественной деятельности классов, социальных групп, разного рода общностей. Следы этих норм поведения проявляются в экономических отношениях сегодняшнего дня. В результате в каждом из экономических отношений современности "в снятом виде" присутствуют отголоски ценностей, норм, требований, отражавших потребности общества предшествующих периодов его развития. Хотя эти потребности давно ушли в прошлое, но образцы действий далеких эпох, прошедшие многовековую эволюцию, приобретавшие на разных этапах общественной жизни разные конкретные черты, дожили до сегодняшнего дня. Это, например, такие феномены культуры, как коллективизм и взаимопомощь, круговая порука и протекционизм, деспотизм и чиновничество, деловая со-

³⁴Социально-экономические отношения и соционормативная культура. С. 153-155.

³⁵Там же.

ревновательность и апатия и др. Поэтому, рассматривая социально-экономические отношения современного этапа развития страны, нельзя не учитывать влияние образцов поведения, характерных для исторического прошлого. Будучи вплетенными в систему социально-экономических отношений, эти образцы практически остаются в ней на целые столетия. Именно на этом основании в науке говорят об устойчивости и даже о консерватизме культуры³⁶.

Описывая влияние культурных факторов на формирование социально-экономических отношений, мы рассматривали их как факторы, которые до поры до времени оставались внешними по отношению к самим отношениям. И лишь на более поздних стадиях зрелости этих отношений они сливаются с ними. Стадия, когда определенные общественные потребности и ценности, рождая соответствующие им нормы экономического поведения социальных групп, воплощаются в адекватные формы социально-экономических отношений и закрепляются в виде экономических институтов, означает возникновение экономической культуры.

3. ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ

Экономическая культура - это "проекция" культуры (в ее широком понимании) на сферу социально-экономических отношений. Именно "проекция", а не часть общей культуры, поскольку в сфере экономики и связанных с нею социально-экономических отношений работает вся культура: все ее элементы так или иначе проявляются, функционируют здесь. Например, справедливость - это общекультурная норма, проявляющаяся во всех сферах общественной жизни: от любви и дружбы до политической борьбы. И она же один из культурных феноменов экономической жизни. Аналогично равенство, уважение, престиж, солидарность, соревновательность, конфронтация, согласие, порядок и многие другие - феномены общей культуры. Все они функционируют также в экономике.

Исходя из этого, дадим определение *экономической культуры*. Под нею мы понимаем *совокупность социальных ценностей и норм, являющихся регуляторами экономического поведения и выполняющих роль социальной памяти экономического развития: способствующих (или мешающих)*

³⁶См.: *Взаимодействие культур СССР и США. XVIII-XX вв.* М.: Наука, 1987. С. 141.

трансляции, отбору и обновлению ценностей, норм и потребностей, функционирующих в сфере экономики и ориентирующих ее субъектов на те или иные формы экономической активности.

В этом определении отражены все те элементы, которые мы фиксировали, говоря о культуре в широком смысле. Но экономическая культура, естественно, отличается от культуры в ее широком понимании, как любое частное проявление от своего общего. Далее назовем ее главные особенности.

Прежде всего экономическая культура охватывает те и только те ценности, нормы, потребности, предпочтения, которые возникают из нужд экономики и оказывают на нее значимое (положительное или отрицательное) влияние. Это и те социальные нормы, которые, возникая за пределами экономики, приобретают внутри нее специфическое значение (например, общая норма социальной справедливости в сфере экономики воплотилась в принцип оплаты по труду), и те, которые зарождаются внутри экономики, возникают из ее внутренних потребностей (например, такие нормы, как планирование от достигнутого, "план любой ценой", выводиловка, уравниловка).

Вторая особенность экономической культуры касается каналов, через которые она воздействует на экономику. Наличие механизма воздействия экономической культуры на экономическое развитие общества не уникально: все виды ценностей, норм, потребностей (будь то художественные, религиозные, правовые политические или другие) воплощаются в действия и поступки людей, а далее в те или иные продукты их деятельности: в машины, книги, здания, выращенные растения, воспитанных детей и пр. Специфика экономической культуры состоит лишь в том, что основным каналом влияния на экономику здесь является не любое поведение, а прежде всего - экономическое. Кроме того, в трансляции экономической культуры, в выбраковывании одних ее элементов и внедрении других чрезвычайно большую роль играют политические группы власти. Их огромная роль как проводника влияния культуры на экономику - особенность именно экономической культуры, отличающая ее, например, от религиозной, эстетической и научной, где роль этого аппарата меньше.

Еще одна особенность экономической культуры состоит в том, что она в значительно большей степени, чем, например, эстетическая или научная, ориентирована на управление поведением людей. Действительно, ценности и нормы как элементы экономической культуры в большей мере имеют орга-

низационную направленность - активизировать массы на те или иные действия, повысить их отдачу. Все серьезные повороты в политике сопровождались выдвиганием соответствующих лозунгов. Лозунг - это феномен культуры, направленный на то, чтобы выработать у людей социальные качества, необходимые для решения новых задач. Такими были лозунги: "Учиться коммунизму" (в начале революции), "Учиться торговать" (в период нэпа), "Техника в период реконструкции решает все" (в период индустриализации).

Из особенностей экономической культуры вытекают функции, которые она выполняет. В первую очередь экономическая культура, как и культура вообще, выполняет роль социальной памяти, но не всей социальной памяти общества, а лишь того ее "отсека", который связан с историей экономических отношений. Итак, экономическая культура отбирает (выбраковывает, сохраняет, накапливает) ценности и нормы, необходимые для выживания и дальнейшего развития экономики;

накапливает эталоны соответствующего экономического поведения, экономической активности (например, сохраняет традиции мастеров-умельцев, традиции экономической взаимопомощи внутри коллективов, взаимоотношений с "верхами", отношения к разного рода инструкциям, приказам, распоряжениям и пр.);

транслирует из прошлого в современность ценности и нормы, лежащие в основе труда, потребления, распределительных и других экономических действий и отношений;

обновляет ценности и нормы, регулирующие развитие экономики, являясь тем резервуаром, откуда черпаются новые нормативные представления, новые образцы поведения. Например, те передовые предприятия, совхозы и колхозы, семейные фермы, арендные коллективы, на которые сегодня равняются миллионы работников народного хозяйства, - это лаборатории, где кристаллизуются новые формы экономической культуры, новые принципы хозяйствования, начиная от системы управления и кончая качеством производства продукции. Пропагандируя опыт таких предприятий, общество, по существу, занимается распространением новой экономической культуры, которая должна вытеснить старую, исчерпавшую свои преобразовательные возможности.

*

*

*

Мы назвали особенности и функции экономической культуры, не касаясь вопроса о том, почему они именно таковы, как выполняются названные функции, какие механизмы при этом действуют. Иначе говоря, мы зафиксировали лишь определенные особенности экономической культуры, назвали выполняемые ею функции. Теперь нужно сделать следующий шаг — проникнуть в глубь экономической культуры, разобратся в ее строении.

Глава 7

ВНУТРЕННЕЕ УСТРОЙСТВО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И ЕЕ ВНЕШНИЕ СВЯЗИ

1. ДВА АСПЕКТА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ: ЛИЧНОСТНЫЙ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ

В мировой социологии социальные системы обычно описываются через их институциональные особенности — те или иные черты институтов политики, права, религии, морали и других¹, основанных на соответствующих социальных ценностях и нормах. Сами по себе ценности и нормы — это феномены сознания. Но будучи институционализированными (принятыми обществом — узаконенными или одобренными общественным мнением), они “опредмечиваются”, приобретают организационные формы, становятся объективной реальностью. Таково государство с его институтами: законодательной и исполнительной властью, прокурорской службой, судопроизводством, армией, милицией и др. Таковы институты партии, искусства, издательской деятельности и прессы, профессиональной подготовки кадров, общего образования, дошкольного воспитания и пр. Субъектами действия всех этих институтов являются люди, социальные группы, результатом — определенные изменения в обществе. Получается, что одна форма культуры, “кристаллизовавшаяся” в социальных институтах, влияет на другую форму культуры — воплотившуюся в сознании людей, личностей.

Все это весьма полно и достаточно строго описано в современной социологической теории. Но нам нужно “спроецировать” ее на экономическую культуру, т.е. описать ее строение

¹Современная социологическая теория. М.: Прогресс, 1961.

с учетом двух фундаментальных черт общества: того, что в нем имеются 1) социальные институты, являющиеся структурно оформленными комплексами ценностей и социальных норм, и 2) социальные группы, являющиеся живыми носителями этих ценностей и норм.

Итак, экономическая культура включает явления двоякого характера: во-первых, продукты работы социальных институтов, относящихся к экономической сфере²; во-вторых, продукты функционирования социальных групп - их живое социально-экономическое сознание. Сравним, например, два феномена культуры: бюрократический стиль прохождения решений и ценность для работников интересной и высокооплачиваемой работы. Первый феномен - это безличностная структура. Это - черты не конкретных личностей, а людей, выполняющих ролевые предписания, являющихся функционерами. Их действия в данном случае не определяются собственными желаниями и предпочтениями, а оказываются "функциями" от занимаемых в общей системе организации производств мест. Те же "план любой ценой", запретительство, рекордомания, лакировка действительности, уравниловка - ценности, характеризующие экономические институты, а не отдельных людей. Второй феномен характеристика живой личности, ее сознания. Но и тот, и другой принадлежат к одному и тому же классу явлений - экономической культуре общества.

Таким образом, есть основания считать, что экономическая культура складывается из ценностей и норм как институционального, так и субъектного, личностного характера. Причем между этими двумя аспектами существует теснейшая взаимосвязь: культурные особенности экономических институтов формируют культурные черты населения, а последние влияют на породившую их институциональную культуру. Общеизвестно, что ухудшающееся отношение к труду - результат административно-командного стиля управления. Последний же это продукт не только определенной организации власти, но и укоренившихся ценностей и норм работников. Сформированные институциональной культурой черты работников, безусловно, могут существенно менять институциональную культуру: люди, обладающие определенными ориентирами, могут либо укреплять ее, либо, напротив, раскачивать вплоть до полного революционного преобразования.

²Далее для краткости будем называть их экономическими институтами.

Сказанное приводит к необходимости более детального анализа аспектов экономической культуры: личностного и институционального.

2. ЛИЧНОСТНЫЙ АСПЕКТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ

Этот аспект фиксирует ценности, нормы, предпочтения и другие черты сознания субъектов экономики. К их числу социологи относят *ценность для работников их статуса в обществе*: вида занятия, выполняемой работы, занимаемой должности, полученной профессии, трудового коллектива, в котором они работают, социальных благ, получаемых за труд (заработной платы и др.); *ценность самореализации субъектов в экономической сфере*: возможности сделать карьеру, помогать окружающим в коллективе или, напротив, работать только на себя, возможности совершенствоваться в профессии, приблизиться к начальству, завоевать наиболее выгодное и удобное место или, напротив, стремление противостоять руководству, занимать по отношению к нему нонконформистскую позицию; ценность обладания собственностью (личной, кооперативной, государственной), возможность распоряжаться ресурсами, проявлять экономическую самостоятельность, принимать ответственные решения.

С этими функциональными ценностями связаны соответствующие социальные качества субъектов. Например, для профессионально-ориентированных людей характерна высокая ценность труда. Люди же с приоритетом потребительских ценностей часто не имеют этого качества.

Наряду с функциональными существуют также общечеловеческие ценности, которые сказываются на экономике, касаются самых общих связей между людьми. Аурелио Печчеи относит к ним гуманизм, социальную справедливость, свободу, неприятие насилия в любых его формах, ценность прогрессивного развития, а к числу ценностей высшего порядка, от которых зависит само существование человеческого рода, — способность сохранять накопленную культуру³. Он отмечает, что наряду с поразительной способностью создавать культуру люди обладают «печальной способностью уничтожать, сглаживать, осквернять и забывать это бесценное наследие. Поэтому не случайно защита и сохранение культурных особенностей народов и наций совершенно справедливо объявлены

³Печчеи А. Человеческие качества. М.: Прогресс, 1985. С. 210-240.

ключевым моментом человеческого прогресса и самовыражения⁴. В зависимости от того, какие именно черты культуры ассимилировали, усвоили из “арсенала” культуры те или иные субъекты развития экономики, складывается тот или иной их культурный тип. Так, можно говорить о разных культурных типах работников, разных культурных типах потребителей. Например, для работников сельского хозяйства Прибалтики (как представителей определенных исторически сложившихся национально-этнических общностей) характерны такие черты трудовой культуры, как любовь к земле, тщательность выполнения трудовых операций, следование традициям, накопленным крестьянством в прошлом, развитое чувство национальной гордости, стимулирующее стремление к достижению высоких производственных и личных трудовых результатов (вплоть до мирового уровня). Среди работников ряда других национальностей этот культурный тип распространен значительно меньше (о чем так горюют наши писатели В. Белов, Ф. Абрамов, И. Васильев и другие, отмечающие ослабление любви к земле и “крестьянского начала”. Аналогично существуют резкие культурные различия между разными типами трудовых коллективов. Культура одних носит самоуправленческий, коллективистский, инновационный характер; культура других основана на противоположных ценностях - на выполнении поступающих извне указаний, индивидуализме, ориентации на помощь извне, экстенсивном и неинновационном типе развития.

Разные культурные типы субъектов складываются на основе выполняемых ими экономических ролей. С позиций разработанной в западной социологии теории ролей (Дж. Мид, Р. Линтон, Дж. Морено, А. Надель, Т. Ньюком, Т. Парсонс и др.) социальные роли - это комплексы норм, закрепленных за определенными функциональными местами общества⁵. Ролевые комплексы норм проявляются в требованиях, предъявляемых к индивидам, занимающим функциональные места в сфере общественного разделения труда, занятости, иерархии управления и др. Эти требования фиксируются в культуре, а именно в писанных (законодательных политических и технологических) и неписанных (моральных) нормах, передаются от одного поколения к другому и регулируют поведение людей, попадающих на эти места. Как видно, культура “проникает” в субъекты через играемые ими роли.

⁴Там же. С. 299.

⁵Справочное пособие по истории немарксистской западной социологии. М.: Наука, 1986. С. 322.

Этот канал связи культуры с поведением субъектов особенно важен для экономики, ибо, как отмечал еще К. Маркс, экономические отношения проявляются именно через разнообразные экономические роли. "Характерные экономические маски лиц - это только олицетворение экономических отношений, в качестве носителей которых эти лица противостоят друг другу"⁶. Следовательно, экономические отношения олицетворяются (приобретают лицо) через роли.

В ходе эволюции общества каждое экономическое отношение сформировало набор ролей для своего олицетворения. Например, отношение разделения труда реализуется через множество профессиональных и должностных ролей: строителя, врача, учителя, слесаря, машиниста, фининспектора, продавца, министра, управляющего трестом, бригадира, главного инженера. Несколько другие роли формируют отношение занятости: хотя профессиональные и должностные роли здесь тоже имеют место, но важными становятся и новые - такие, как полностью занятый работник, частично занятый работник, безработный, пенсионер, учащийся, совместитель, кооператор, арендатор, фермер, домохозяйка. Через отношения удовлетворения платежеспособного спроса складываются экономические роли продавца, покупателя, потребителя, клиента, спекулянта, посредника, а через отношения собственности пользователя средств производства, их коллективного или индивидуального собственника, владельца, распорядителя, арендатора.

Таким образом, *экономические роли* - это "сгустки" культурных феноменов: *требования, предъявляемые обществом к играющим их индивидам, нормы, которые должны ими выполняться.*

Каждое общество заинтересовано в том, чтобы социальные роли, предназначенные для удовлетворения его потребностей, выполнялись адекватно и чтобы все потребности "покрывались" имеющимися ролями. Поэтому в каждом обществе происходят направленные к этим целям процессы.

Один из них - совершенствование системы имеющихся экономических ролей: институционализация новых ролей, отражающих новые общественные потребности, и выбраковывание старых, морально устаревших. Так, в СССР за последние три-четыре десятилетия возникло множество новых экономических ролей, связанных с НТП, АСУ, компьютеризацией управления, внедрением рыночных форм, демократизацией

⁶Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23. С. 95.

производства. В то же время девальвировались экономические роли, связанные с многозвенностью управления и рутинными видами физического труда.

Происходило и совершенствование отдельных ролей, т.е. тех требований, которые им предписываются. Яркий пример - изменение роли партийного работника: превращение ее из преимущественно идеологической, какой она была на ранних стадиях советского строительства, в преимущественно хозяйственную, какой она стала к концу 50-х - началу 60-х годов. С перестройкой этой роли было связано изменение всей системы обучения партийных кадров, овладение их специальными знаниями в той сфере народного хозяйства, которой они должны были руководить. Таким образом, была переосмыслена ролевая позиция партийного руководителя, что выразилось в изменении требований к этой роли, ценностей и норм, которые она должна реализовать. Аналогичный процесс с ролями торговых работников - в структуру этих ролей наряду со старыми требованиями (выполнение плана) внедряются новые: активное формирование нужной номенклатуры товаров, понимание запросов покупателей, владение культурой обслуживания.

Наконец, необходимо отметить и совершенствование владения экономическими ролями. В привычных терминах речь здесь идет об обеспечении большей самореализации индивидов, играющих значимые для общества роли: профессиональные, должностные (управленческие), роли в системе распределительных отношений, в системе подготовки кадров и др. Общество нуждается в таком уровне и качестве активности индивидов, которые обеспечивали бы нормальное развитие экономики. Экономическая культура общества - это как бы источник норм экономической деятельности и поведения, который призван постоянно выполнять и улучшать экономические роли, а через них - активизировать играющих эти роли индивидов в нужных для общества масштабах и направлениях. Она определяет отношение субъектов к выполняемым ими экономическим ролям. Это отношение может быть весьма различным: от полной идентификации с выполняемой ролью (соответственно - с выполняемым трудом) до полного отчуждения от роли⁷. В ходе специального анализа, проделанного социальными психологами, выявлена более тонкая картина возможных отношений личности к роли. В частности, описаны ситуации приспособления к социальным ролям, когда

⁷Жон И.С. Социология личности. М.: Политиздат, 1967.

идентификация подменяется “социальной мимикрией”: выучиванием роли и выполнением ее по установленным правилам при тонко скрываемом отчуждении. Это отчуждение может не осознаваться личностью, а может быть и вполне осознанным ею. В последнем случае оно может стимулироваться либо принуждением к роли, либо наличием каких-то корыстных интересов. Независимо от действующих стимулов и характера субъективной мотивации социальное значение отчуждения личности от экономических ролей остается одним и тем же - негативным.

Формы отчуждения субъектов развития экономики от предписанных экономических ролей разнообразны. Одной из крайних форм является, например, экономическая преступность. Многие ее формы представляют собой нарушение установленных норм ролевого поведения. Так, Б.Свенсон к экономической преступности относит, например, ситуации, когда “предприниматель, который имеет рабочих и служащих, не платит за них установленные налоги и социальные взносы”⁸. Он отмечает также, что экономическая преступность в Швеции “осуществляется прежде всего юридическими лицами, назначенными для выполнения экономической деятельности, например акционерными компаниями, экономическими организациями и торговыми фирмами”⁹.

Отклонение от требований, диктуемых экономическими ролями, наиболее наглядно проявляется в отношении формализованных ролей, когда соответствующие нормы поведения записаны в законодательстве, административных или других документах. Однако и в ситуациях, когда роли слабо или совсем не формализованы, отклонения от требований и ожиданий общества к их выполнению тоже являются нарушениями ролевого поведения, ибо его культура зафиксирована в неписанных нормах - в морали, общественном мнении, традициях.

Вопрос о моральных нарушениях, связанных с экономической деятельностью и поведением, имеет особое значение. Аморализм непосредственно не обусловлен выполняемыми экономическими ролями: он коренится в нравственном климате страны, состоянии нравственных качеств народа в целом или отдельных его групп. Он проявляется как в ролевом, так и в неролевом поведении. Как метко отмечает Г.Павловский, человеку без чести нельзя доверить ни диспетчерской АЭС, ни капитанского мостика, ни компьютерной сети¹⁰. Проявле-

⁸Свенсон Б. Экономическая преступность. М.: Прогресс, 1987. С. 27.

⁹Там же. С. 29.

¹⁰Павловский Г. Свобода помнить // Век XX и мир. 1987. № 4. С.42.

ние аморализма в сфере экономики - результат влияния негативных процессов в общественной нравственности на поведение субъектов в сфере экономики. Эти негативные процессы, проникая в систему экономических ролей и регулируя ее экономическую культуру, деформируют ролевое поведение, отпечатывая на нем соответствующие моральные дефекты. Так внутри экономической культуры возникают явления типа недобросовестности, нечестности, подхалимажа и т.д.

Мы указали на некоторые процессы, характерные для личностной экономической культуры и в той или иной степени представленные в разных типах современных обществ. В частности, названные выше изменения в ролевом поведении это результат процессов расхождения общих черт личности с ее социальной ролью, нарушения того единства, которое было характерно для так называемых традиционных обществ. В них социальные связи держались на эмоциональных привязанностях, вековых традициях и привычках. Культура прошедших им на смену социальных систем, основанных на формализованных связях и рациональности, проявляется, в частности, в том, что "различные формы общественных связей выступают по отношению к отдельной личности просто как средство для ее частных целей, как внешняя необходимость"¹¹. Это, с одной стороны, делает личность более свободной, с другой - усиливает ее отчуждение от общественно значимых функций и связанных с ними ролей. Последнее рождает у общества новые проблемы, требующие решения.

Описанные процессы непосредственно затрагивают экономическую культуру. Из социологических исследований, проведенных как в западных странах, так и в нашей стране, видно, что за последнее столетие исторический тип экономической культуры сменился: из базирующейся на традициях и привычках она превратилась в культуру, основанную главным образом на рациональных началах. Именно с этими процессами (хотя и не только с ними) связаны поистине напряженные, отчаянные поиски новых систем стимулирования, которые в течение XX в. идут во всех странах мира.

Таковы некоторые черты того аспекта экономической культуры, который мы назвали "личностным" и который представляет собой ценностную основу активности субъектов развития экономики.

¹¹Там же.

3. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ

Это - ценности и социальные нормы, которые функционируют в рамках экономики, но корни которых - в тех или иных социальных институтах: в политике, праве, идеологии, в науке, нравственности, семье, институте образования, религии. Например, что такое избыточные запреты (“запретительство”), “ведомственность”, “социалистическое соревнование”? Это - комплексы социальных ценностей и норм, проникающих в экономику из сферы политики, из системы управления. Аналогично “ответственность” - это норма, пришедшая в экономику из института права; “рабочая честь”, “трудовой долг” - ценности, истоки которых лежат в институте нравственности.

Институциональный аспект экономической культуры - это ценности и нормы, характеризующие не людей, а экономику как безличностную структуру, как совокупность экономических институтов. Примерами таких институтов являются производство, планирование, снабжение, стимулирование, кадровая работа, НТП и многие другие. Что такое, к примеру, “текучка”, “корректировка планов”, “уравниловка”, “выводилка”, “дефицит”? Это - специфические черты институтов производства, планирования, стимулирования, рынка. Хотя с каждой такой чертой связаны определенные ценности и нормы поведения соответствующих категорий работников, но по своей сути такие ценности и нормы - это характеристики не людей, не социальных групп, а определенных экономических институтов.

Таким образом, институциональный аспект экономической культуры это, во-первых, ценности и социальные нормы, характеризующие функционирующие внутри экономики институты, и, во-вторых, ценности и нормы, порожденные не экономическими, а другими социальными институтами общества, лежащими вне экономики, но напрямую взаимодействующими с ней.

Рассмотрим причастные к экономике ценности и нормы, которые “пришли” в экономику из области *политики*. Если говорить об СССР, то их примерами могут служить выборность хозяйственных руководителей; подбор кадров специальным аппаратом (кадровые службы партийных органов, КГБ, армии и др.); ценности и нормы поведения, отражающие влияние аппарата государственных органов на развитие экономики, и т.п.

Масштабы и сила влияния политических ценностей и норм на развитие экономики, на развитие ее институтов в разных странах не одинаковы. От того, каково именно это влияние, зависит способность экономической культуры к саморазвитию. От этого же зависит наличие или отсутствие у экономики внутренних стимулов к развитию, а у индивидов - самостоятельной мотивации к достижениям, стремления осуществлять избранную экономическую деятельность наиболее эффективно.

В принципе области политики и экономики пересекаются. Политика - это область, интегрирующая развитие разных сфер общества и, следовательно, активность представляющих эти сферы социальных классов и групп. Естественно, что она не может не затрагивать развитие экономической культуры. Но характер этого "затрагивания" может быть разным: от полной подмены политикой внутренних механизмов развития экономической культуры до такого их регулирования, которое обеспечивает стабилизацию общества в целом, включая и стабильный экономический рост. В разных типах обществ, на разных исторических этапах их развития характер взаимодействия между политической и экономической культурами складывается по-разному. Как складывалось влияние политики на экономическую культуру в СССР, мы рассмотрим далее. Здесь же отметим, что поскольку сила влияния политики на культуру может быть огромной (вследствие ее опоры на институты власти и выполнения ею интегрирующей роли), то судьба экономической культуры и, следовательно, экономики в немалой мере зависит от того, соблюдена ли мера этого влияния. Учитывая, что экономика имеет весьма специфические закономерности, требующие специальной культуры, внешние императивы, идущие от политики, могут стать для нее губительными. Вместе с тем они могут служить источником ее позитивного развития.

Второй источник институциональных ценностей и норм в системе экономической культуры - *право*. Оно закрепляет и охраняет сложившуюся систему экономических отношений, а также систему разделения труда - прав, обязанностей и ответственности - экономических субъектов. Это закрепление и охрана осуществляются специализированными отраслями права государственным, административным, финансовым, гражданским, хозяйственным, трудовым и др. "Посредством права социалистическое государство активно и целенаправленно воздействует на экономику. Это воздействие происходит посредством регламентации поведения граждан. Нормы

права - это правила поведения людей и целых коллективов, включая в себя и трудовые, определяющие их права и обязанности"¹². Если говорить об общественном производстве, то право воздействует на имущественные отношения, на отношения по управлению народным хозяйством, на трудовые отношения, на отношения в сфере распределения благ и услуг.

Какова конкретно роль правовых норм в системе экономической культуры? Что именно привносят в нее институты права? Во-первых; система правовых норм создает рамки, определяет границы области свободы поведения экономических субъектов, за которыми их поведение становится незаконным. Это делает право весьма сильным детерминатором, от которого зависит правовой статус экономического поведения населения. Во-вторых, определяя границы области поведения, правовые нормы одновременно выполняют правовоспитательную функцию формируют правосознание граждан¹³. Наличие правовой регуляции проявляется в том, что внутри экономической культуры складываются нормы и ценности, которые являются или законными (т.е. укладываются в установленную правом область свободы), или противоправными (т.е. выходят за рамки этой области). Эти же две формы активности свойственны и реальному поведению. В-третьих, право выполняет упреждающую функцию: наличие правовых норм, нарушение которых влечет за собой определенные санкции, снижает вероятность правонарушений.

Еще один институт, нормы которого сказываются на экономике, - *идеология*. Она насыщает экономическую культуру теми или иными целевыми ориентирами, идеалами, призывая стремиться к их достижению. Тем самым она как бы узаконивает определенные мотивы и ориентации, способствует их массовому распространению.

Сама по себе такая функция в общем механизме регулирования активности экономических субъектов важна. Например, известна активизирующая роль идеологии успеха в США. Но реально идеология может оказывать и вредное влияние на экономику. Опираясь на авторитет власти, она способна внедрять в массовое сознание постулат о безусловном преимуществе какой-либо одной (и только одной) модели экономики по сравнению со всеми другими. Внедрять идею о как бы predetermined, безусловно прогрессивном, и научно обоснованном развитии той и только той модели эконо-

¹²Трудовое право и повышение качества труда. М.: Наука, 1987. С. 34.

¹³Шегорцов В.А. Социология правосознания. М.: Мысль, 1981.

мики, сохранение которой соответствует интересам определенных групп власти. Идеология может освещать и поддерживать искаженную информацию о характере экономического развития стран. Такова была до перестройки роль идеологии в СССР, внедрявшей идею о загнивании капитализма и скором пришествии коммунизма.

Влияние идеологии сказывается также в наличии “идеологических императивов” (запретов, табу), принятии определенных идеологических ограничений, фетишизация которых снимает с повестки дня вопросы о возможных альтернативах развития страны. Это значит, что идеология может использоваться в качестве “компенсатора” дефектов экономических механизмов и инструмента маскировки этих дефектов. Однако ее компенсаторная роль весьма ограничена и может успешно выполняться только при одном условии: при отсутствии гласности.

Еще один социальный институт, “питающий” экономику ценностями и нормами, - наука. Речь идет о множестве наук естественных, математических, технических и общественных, транслирующих в сферу экономики свою технологию и свои результаты. Специфика воздействия этого института на экономическую культуру состоит в том, что наука насыщает субъектов экономики знаниями, техническими решениями, программами, проектами, новыми технологиями, вычислительной техникой и пр. Сами по себе продукты научного труда, освоенные субъектами экономики и вошедшие в экономическую культуру, тоже представляют собой ее важный элемент. Но в экономической социологии акцент делается не на продуктах деятельности, а на процессе их получения, на характере соответствующей активности. Здесь важна, например, не сама по себе новая техника, а то, что она способствует развитию инновационной активности работников. “Заражение” различных экономических субъектов научными идеями стимулирует развертывание рационализаторства и изобретательства, придает экономической культуре динамический, творческий характер.

К институтам, питающим экономическую культуру ценностями и нормами, относится и нравственность. Известно, что моральные ценности и нормы всеобщие; отсюда проводником моральных норм в сферу экономики является все население. Эти нормы действуют на экономическую культуру как бы сплошь, проникая во все слои населения, являющиеся носителями тех или иных форм морали. Есть и еще одна особенность моральных норм: моральные качества как бы непре-

рывны. Личность может иметь весьма глубокие, либо, напротив, незначительные моральные изъяны, может совершать аморальные действия постоянно или редко. Иначе говоря, моральные дефекты значительно сильнее растворены в повседневном экономическом поведении, чем правовые. Они как бы слиты с этим поведением. Поэтому учесть моральные дефекты и тем более регулировать моральное поведение в сфере экономики практически невозможно.

Следует отметить такую особенность моральных ценностей и норм, действующих внутри экономики, как их относительность. Если правонарушения оцениваются однозначно, то моральный релятивизм в принципе неустраим, особенно в такие периоды истории общества, когда в нем накапливаются глубокие противоречия, нерешенные проблемы, когда в силу этого дифференциация нравственных оценок резко усиливается.

Названные сложности регулирования моральных ценностей и норм в сфере экономики сегодня в СССР приобрели большое значение в связи с тем, что влияние моральных факторов на развитие экономики стало ощущаться намного сильнее, чем раньше. Ощущение усилившейся за последние 10-15 лет роли этих факторов связано с зафиксированным во всех странах процессом отчуждения трудящихся от выполняемого труда¹⁴. Многие исследователи ищут причины отчуждения в изменениях моральных ценностей и норм.

Обращает на себя внимание, что экономические проблемы, которые связываются с моральным сознанием населения, на первый взгляд весьма далеки от сферы морали. И тем не менее многие исследователи экономики именно в них видят сегодня основной путь решения проблем, стоящих в этих, казалось бы, далеких от нравственности сферах экономической жизни. Так, многие советские авторы связывают с моральным сознанием решение проблем НТР¹⁵, совершенствования управленческой деятельности в отраслях народного хозяйства¹⁶. Все чаще внимание обращается на "моральный потенциал кадров"¹⁷.

На развитии экономики сказываются также ценности *искусства*. Особенность их влияния в том, что они воздейству-

¹⁴См., например: *O. Toole James J. Dystopia: The Irresponsible Society// Management Review. 1978. V.68, N 10. P. 8-15.*

¹⁵*НТР и социально-этические проблемы. М.: Мысль, 1977.*

¹⁶*Социально-этические проблемы управленческой деятельности. Киев: Наук. думка, 1980.*

¹⁷*Ефимов В.Т. Творческий потенциал трудовой морали. М.: Знание, 1986.*

ют на экономику через общую духовную атмосферу, которая создается при ее же участии. Главные составляющие этой культуры - художественная литература, театр, кинематограф, живопись, а также культурно-просветительская деятельность прессы, радио, телевидения и других средств массовой коммуникации. Идейное содержание этих форм культуры, характер вовлекаемой в массовый оборот новой информации, степень ее правдивости, критичности к проводимой политике и результатам развития - все это хотя и косвенно, но достаточно сильно влияет на психологический климат в стране, в трудовых коллективах. Сказывается все это и на экономической культуре общества. В частности, художественная культура способствует распространению тех или иных образцов экономического поведения через художественные образы в кино, театре, литературе. Образы героев кинофильмов, телепередач и др. оказывают достаточно сильное влияние на состояние массового экономического сознания. Если говорить о советской художественной культуре, то традиции "производственных романов" и "производственной драматургии", безусловно, являются фактором тех процессов, которые происходят в экономической культуре страны. Достаточно вспомнить, например, об огромном влиянии в 60-е годы таких произведений, как "Битва в пути" Г. Николаевой и "Не хлебом единым" В. Дудинцева, а в 70-80-е годы - пьес А. Гельмана.

Таким образом, институциональный аспект экономической культуры это совокупность ценностей и социальных норм, присущих экономическим институтам. Эти ценности и нормы "поступают" в экономику из сферы политики, права, идеологии, науки, религии, искусства. Приобретая в сфере экономики соответствующие ее институтам черты, эти ценности и социальные нормы образуют особый, институциональный аспект экономики и экономической культуры.

4. ВЗАИМОСВЯЗЬ ЛИЧНОСТНОГО И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО АСПЕКТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ

Описанные нами два аспекта экономической культуры личностный и институциональный - взаимосвязаны между собой, что придает экономической культуре определенную целостность. Какова основа этой целостности? С одной стороны, функционирующие в сфере экономики люди, обладая определенными ценностями и нормами поведения, придают экономическим институтам соответствующие черты. Ведь в конечном счете эти институты "рукотворны", зависят от тех про-

грамм, которые вкладывают в них люди. Аналогично на экономических институтах - на хозяйственной деятельности государств, на организации национальных экономик, принципах стимулирования и пр. - сказываются ценности, характерные для политической и правовой сфер данного общества, для его идеологии, "морального кодекса" и др. С другой стороны, сформировавшиеся и просуществовавшие достаточно длительное время в данном обществе экономические институты формируют адекватные им субъекты экономики - рабочих, специалистов, руководителей, причем формируют их по своему образу и подобию.

Западные социологи активно изучают взаимосвязь экономических институтов-монополий, фирм, бизнеса, конкуренции, нововведений и поведения персонала организаций. Суть анализа - характер влияния ценностей, лежащих в основе экономических институтов, на трудовую мотивацию различных социальных групп и их поведение. Например, весьма ярко эта связь показана Питтерсом и Уотерменом, описавшими ценностную среду лучших фирм США как с институциональной, так и с личностной сторон¹⁸. Интересный анализ связей между ценностным контекстом института торговли и поведением потребителей дает венгерский экономист Леа Кардош¹⁹.

Тесная взаимосвязь социальных институтов, действующих в сфере экономики, и экономической культуры населения ярко проявилась в нашей стране в самом начале перестройки. Известно, что значительная доля работников оказалась не готовой к работе в новых экономических условиях. Эта ситуация - естественный результат длительного функционирования человеческого фактора советской экономики в условиях административно-командной системы. Через институты планирования, стимулирования, отбора и расстановки кадров, распределения производственных ресурсов и другие эта система сформировала у работников соответствующие социальные качества (подробнее мы будем говорить о них дальше). Люди, вполне адаптированные к старой системе институтов и связанным с ними экономическим отношениям, именно в силу этой их адаптированности оказались не способными не только в необходимые сроки создать новую систему, не только сделать серьезные шаги по обновлению старой системы, но и понять необходимость всего этого.

¹⁸Питтерс Т., Уотермен Р. В поисках эффективного управления. М.: Прогресс, 1986.

¹⁹Кардош Л. Этика в торговле. М.: Экономика, 1985.

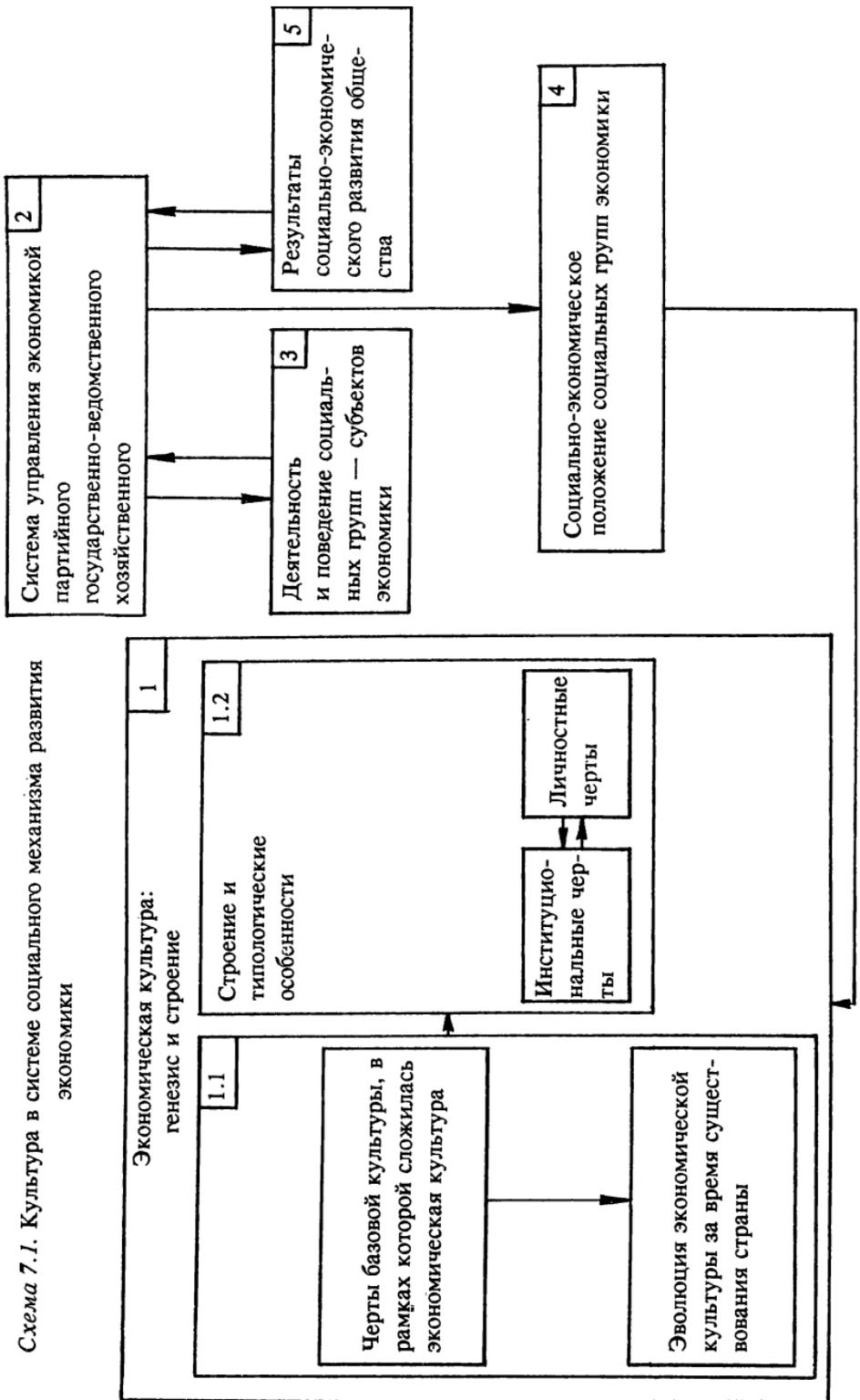
5. ВНЕШНИЕ СВЯЗИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ. ЕЕ МЕСТО В СОЦИАЛЬНОМ МЕХАНИЗМЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Как отмечалось, культура - один из элементов социального механизма развития экономики. На схеме 3.1 было показано, что культура влияет на деятельность и поведение населения, определяет качество его активности. Сама же она находится под воздействием, во-первых, системы управления экономикой и его хозяйственного механизма, во-вторых, деятельности и поведения социальных групп. Опосредованно (через поведение людей и систему управления) на культуру влияет также социально-экономическое положение социальных групп. Действительно, то, что люди ценят, какими мотивами руководствуются в своей деятельности, на что ориентируются, - все это зависит от занимаемого ими в обществе места. Наконец, на культуре сказываются и результаты социально-экономического развития страны, причем сказываются по-разному у разных групп: у одних общественная активность усиливается, у других - ослабляется.

Таково было наше представление о месте культуры в социальном механизме развития экономики. Описав же строение экономической культуры, можно конкретизировать то представление о культуре, которое было дано первоначально, развернув блок "Культура", показанный на схеме 3.1.

Он может быть представлен четырьмя блоками, отражающими генезис экономической культуры той или иной страны и ее строение (схема 7.1.). В генезисе выделены два момента: 1) базовый тип культуры той или иной страны, внутри которого сформировалась данная экономическая культура (блок 1.1) и 2) эволюция экономической культуры данной страны за время ее существования (блок 1.2). Так, если говорить об экономической культуре США, то базовой по отношению к ней является культура США в широком смысле, включая традиционные национальные ценности, традиционный для американцев образ жизни, привычки, нравы. Базируясь на общенациональной культуре, экономическая культура США наследует ее социально-психологические черты, особенности моделей поведения и пр. Что касается эволюции экономической культуры США, то здесь речь идет об основных этапах ее изменения за длительные периоды времени.

В блоках 1.3 показаны строение и социально-типические черты экономической культуры. В структурном отношении, как было показано, экономическая культура охватывает цен-



ности и нормы двоякого рода: 1) институциональные и 2) личностные. Их содержательные особенности определяют социальное качество данной экономической культуры, ее социально-типические черты, отличающие ее от экономических культур иных типов.

Таково конкретизированное представление о генезисе и строении экономической культуры.

Изменения экономических культур происходят медленно, на больших интервалах исторического времени и под влиянием разных механизмов, в результате действия сложного комплекса внутренних и внешних факторов. Рассматривая экономическую культуру, с одной стороны, как сложную структуру, а с другой - как элемент социального механизма развития экономики, мы тем самым получаем возможность указать не только на ее внутреннее строение (см. блок 1 на схеме 7.1), но и на внешние связи. Видно, что экономическая культура испытывает на себе двоякого рода прямые воздействия: во-первых, со стороны системы управления экономикой, осуществляющих это управление социальных институтов, во-вторых, со стороны деятельности и поведения социальных групп. В отличие от этих двух влияние других элементов механизма (социально-экономического положения групп и результатов развития общества) опосредованно. Например, неблагоприятные результаты развития экономики в СССР влияют на экономическую культуру не прямо, а через поведение людей. Трудности перестройки управления экономикой уменьшают количество энтузиастов новых форм хозяйствования (кооперативов, арендного подряда), "пассивизация" поведения сопровождается формированием негативных установок: участие в нововведениях становится своего рода антиценностью. В этом случае срабатывает цепочка обратной связи: результаты → поведение → культура.

Мы охарактеризовали внешние связи экономической культуры очень схематично. Но напомним, что в п. 3 данной главы мы уже говорили о них. В частности, институциональный аспект экономической культуры мы определяли как совокупность социальных ценностей и норм, характеризующих экономические институты общества, но проникающие в них из других институтов: из сферы политики, права, идеологии, нравственности, науки, религии и др. Так что само по себе наличие у экономической культуры институционального аспекта - продукт влияния на нее всех социальных институтов общества.

Мы дали самую общую характеристику “экономической культуры”, не фиксируя внимания на каких-либо ее конкретных типах, сложившихся в отдельных странах. Мы назвали ее самые общие структурные особенности, которые, по-видимому, проявляются везде, независимо от национально-исторических типов культур, характерных для разных стран. Но в реальной жизни экономическая культура всегда выступает как нечто конкретное - как культура тех или иных стран в те или иные периоды исторического времени. Как же перейти от общеметодологических черт к конкретным “портретам” экономических культур? Как можно сравнивать их между собой? Не ответив на эти вопросы, мы не сможем проводить конкретные исследования, без которых, в свою очередь, нельзя обеспечить информацию об экономических культурах разных стран и эпох. А не имея такой информации, невозможно продвинуться в изучении экономической культуры.

Первый шаг в решении этих проблем заключается в том, чтобы ввести в научный оборот перечень интегральных характеристик экономической культуры, раскрывающих ее социальное содержание, отражающих ее разные стороны. При этом должны выполняться следующие условия:

1) вводимые характеристики должны быть теоретически обоснованными;

2) перечень их должен быть достаточно полным для того, чтобы получаемые с их помощью описания экономической культуры отражали если не все, то по крайней мере основные ее стороны и свойства, причем свойства культуры обществ разных типов;

3) перечень характеристик должен раскрывать сущность экономической культуры. Это сделает его годным для описания разных экономических культур;

4) принимаемые характеристики должны быть эмпирически проверяемыми, должны допускать последующую операционализацию, направленную на сбор конкретных показателей, на измерение отдельных сторон и свойств экономической культуры.

Характеристики объекта, о которых мы пишем, в литературе называют “индикаторами”. Имея их, можно проводить сравнительные исследования культур разных типов и разных исторических эпох.

Попытаемся обосновать требуемый набор интегральных характеристик.

Глава 8

ИНТЕГРАЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И МЕТОДЫ ЕЕ КОНКРЕТНО-СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО ИЗУЧЕНИЯ

1. ИНТЕГРАЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ — ПОКАЗАТЕЛИ КАЧЕСТВА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ

Интегральные характеристики, которые мы должны описать, по своему месту в научном исследовании относятся к категории “социальных индикаторов”. Под ними понимают такие характеристики изучаемых объектов, которые отражают их наиболее важные качества и позволяют довести их изучение до количественных показателей¹. Социология, как и другие науки, разрабатывает понятийный аппарат, обеспечивающий переход от теоретических концепций к конкретным данным. Широко распространенное мнение, что надежные цифры можно получить без теории, миф. На самом деле цифры в науке (в отличие от публицистики) значимы лишь в связи с теорией. Не случайно В.А.Ядов, определяя “социальные факты”, особо подчеркивает, что это не любые события, а лишь те, которые связаны с какой-либо системой знаний². Осознание этого породило в 70-е годы “бум” вокруг проблемы социальных индикаторов, они стали самой модной темой.

Но как сформировать требуемую систему индикаторов? Идти к ней нужно от теоретической концепции. В данном случае основой системы индикаторов должна служить концепция экономической культуры как социальной памяти, в которой показано, что представляет собой экономическая культура, каковы специфические черты, отличающие ее от культуры в широком смысле; какие функции выполняет экономическая культура в обществе; каковы ее внешние связи; каково внутреннее строение экономической культуры, из каких элементов она складывается, каковы природа этих элементов и связи между ними. Это теоретическое представление об экономической культуре должно помочь в выделении

¹Социальные исследования: Построение и сравнение показателей. М.: Наука, 1978.

²Ядов В.А. Социологическое исследование. М.: Наука, 1987. С. 19.

Т а б л и ц а 8.1

Соотношение между функциями и индикаторами экономической культуры

Функции, выполняемые экономической культурой как социальной памятью экономики	Интегральные характеристики экономической культуры, обеспечивающие выполнение функций
1. <i>Трансляционная</i> : передача из прошлого в настоящее, из настоящего в будущее социальных ценностей, норм, потребностей, предпочтений, мотивов поведения	Степень автономности /зависимости от других видов культуры Степень декларативности / конструктивности Степень директивности / демократичности
2. <i>Селекционная</i> : отбор из унаследованных ценностей и норм тех, которые необходимы (полезны) для решения задач последующих этапов развития общества. Выбраковывание морально устаревших	Степень разнообразия / однообразия Степень интегрированности / дезинтегрированности Степень коллективизма / индивидуализма Степень правовой регламентированности / нерегламентированности
3. <i>Инновационная</i> : обновление социальных ценностей и норм путем выработки новых и заимствования прогрессивных из других культур	Степень инновационности / консерватизма Масштабы заимствования Ценность экономической сферы и экономической активности для групп власти Ценность экономической сферы и экономической активности для населения Степень рациональности

ее интегральных характеристик - системы индикаторов, с помощью которых она должна описываться.

Действительно, если экономическая культура транслирует ценности и нормы, сформировавшиеся на предшествующих этапах истории, то она должна обладать соответствующими качествами. Если экономическая культура выполняет функцию обновления ценностей, то она должна обладать необходимым для этого качеством: той или иной степенью инновационности. Если она выполняет селекционную функцию, вы-

браковывает устаревшие ценности и нормы, то она должна обладать требуемой для этого революционностью и т.п.

В таблице 8.1 показано соотношение между изложенной выше теоретической концепцией экономической культуры (прежде всего функциями, выполняемыми ею как социальной памятью экономики) и индикаторами для ее описания. Прокомментируем содержание таблицы.

Мы операционализировали три функции экономической культуры (см. левую часть таблицы): трансляционную, селективную и инновационную. Через них проявляется ее “сверхфункция” - служить социальной памятью экономики. Логика операционализации, требующая выражения абстрактных характеристик через более конкретные³, привела нас к набору интегральных характеристик, включенных в правую часть таблицы. Эти характеристики достаточно общи и позволяют сравнивать разные типы экономических культур (например, советскую и китайскую), разные формы проявления одного и того же типа экономической культуры на разных этапах ее эволюции. Каждая характеристика (индикатор) как бы “сжимает” и “вмещает” множество частных черт экономической культуры, например таких, как трудолюбие, корыстность, ценность хозяйственной самостоятельности, ценность форм занятости, высокого дохода и пр. Благодаря этому с помощью таких индикаторов можно измерять многие более частные характеристики экономической культуры. В то же время они конкретизируют функции экономической культуры, для измерения которых предназначены, отражают внешние связи экономической культуры, позволяют получить данные о том, как экономическая культура влияет на развитие экономики. С помощью индикаторов можно описать связи между сферой культуры и сферой экономики, где рождаются конечные показатели ее развития, зависящие от культурных черт функционирующих внутри нее социальных групп.

2. СОДЕРЖАНИЕ ИНТЕГРАЛЬНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК, ОПЕРАЦИОНАЛИЗИРУЮЩИХ ФУНКЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ

В таблице 8.1 названы три функции культуры, проявляющиеся через соответствующие им интегральные характеристики, обеспечивающие выполнение этих функций. Так, трансляционная функция проявляется через три индикатора:

³Там же. С. 44.

1) степень автономности; 2) степень декларативности и 3) степень директивности.

Степень автономности/зависимости от других видов культуры. На экономическую культуру влияют многие другие виды культуры: идеологическая, научная, нравственная, художественная. Но каждая из них влияет на экономическую культуру особым образом, причем характер влияния может быть разным: как конструктивным, положительным, так и отрицательным. Индикатор должен отразить все это.

Надо учитывать, что сила влияния других культур на экономическую в разных типах обществ не одинакова. В каждом обществе разные культуры явно или неявно иерархизированы по престижу: одни признаются более важными для достижения декларируемых обществом целей, другие - менее важными. Соответственно ценности и нормы, производимые наиболее значимыми институтами, признаются главными, наиболее важными, тогда как все другие - зависимыми от них.

Узаконение такой зависимости нередко рождает негативные последствия: специфические особенности видов культур, признаваемых второстепенными, в той или иной мере подавляются. Для этого используются критерии, носящие внешний (по отношению к оцениваемому виду культуры) характер. Такую роль играла, например, религиозная культура средневековья по отношению к науке.

Для развития экономической культуры важны, во-первых, сила зависимости ее от других культур, во-вторых, характер зависимости: работает она на плюс или на минус, в-третьих, какие именно виды культур влияют на экономическую. Сила зависимости отражает принципиальное положение экономической культуры в данном обществе. Характер зависимости отражает влияние каких именно внешних (по отношению к экономической) культур оказывается избыточным, каких, напротив, недостаточным. Например, в СССР сегодня много говорят о дефиците нравственности работников народного хозяйства.

Степень декларативности/конструктивности - это соотношение в ней ценностей и норм, которые только провозглашаются, но не реализуются на практике, с теми, которые не только провозглашаются, но и практически реализуются. Для использования этого индикатора следует знать механизм развития экономической культуры, а именно: развивается ли она преимущественно в естественно-историческом режиме, на основе саморазвития, или, напротив, в режиме внешней регуляции, управления извне. Зная что, можно понять причины

декларативности. Независимо от того, какие именно субъекты порождают эту черту экономической культуры, бесспорно, что ее наличие свидетельствует об определенных дисфункциях в экономике данного общества. Категория “декларативность” несет отрицательный социальный смысл (в отличие от “автономности”, смысл которой может быть как негативным, так и положительным).

Степень директивности / демократичности. Смысл этого индикатора тесно связан со степенью автономности. Но в отличие от него “директивность” несет более однозначный смысл: характеризует зависимость экономической культуры от неких “надсистем”, обладающих правом директировать (хотя степень этой зависимости может быть разной). Содержание этого индикатора, в отличие от “степени автономности”, не является всеобщим, а отражает специфические черты определенных культур, прежде всего в системах с тоталитарным режимом власти, когда самоуправление отступает на второй план.

Селекционная функция экономической культуры проявляется в четырех индикаторах: степени разнообразия (единообразия), интегративности (конфликтности), коллективизма (индивидуализма) и правовой регламентированности.

Степень разнообразия / однообразия - это количество образцов поведения, представляющих разные в социальном аспекте типы экономических отношений (к примеру, основанных на государственной, кооперативной, личной и других формах собственности, на использовании внутренних и внешних рынков, централизованном распределении и купле-продаже фондов, на управлении сверху и самоуправлении, на поддержке государства и самофинансировании, на хозрасчетных и административных рычагах управления). Степень разнообразия экономической культуры тем больше, чем шире диапазон таких отношений, а также чем существеннее различия между ними.

Каково значение этого индикатора? Разнообразие системы (по характеру входящих в ее состав элементов) рассматривается как показатель ее развитости и жизнеспособности: чем больше это разнообразие, тем богаче система, тем более способна она к саморазвитию. Не случайно А. Печчи включает, говоря о выживании и прогрессе человечества, в число условий культурное разнообразие: “Подобно тому, как биологический плюрализм и дифференциация способствуют стойкости природных систем, культурное и политическое разнообразие

обогащает человеческую систему"⁴. Основа этого явления ясна: богатство структуры сопровождается богатством внутренних связей. Оно, в свою очередь, интенсифицирует развитие, поскольку рождает множество рычагов, питающих систему.

Если с методологического языка перейти на социальный, то разнообразие экономической культуры есть одно из условий развития экономики. Действительно, противоречия, возникающие в точках "пересечения" интересов групп, представляющих разные культурные типы, требуют разрешения. Противоречия, постоянно разрешающиеся на новом уровне, рождают новые стимулы хозяйствования. Однообразие же культурных типов и соответствующих форм экономических отношений, напротив, ослабляет стимулы (вплоть до их полного исчезновения), поскольку не рождает принципиально разных интересов взаимодействующих экономических субъектов, не создает новых типов хозяйственных связей.

Однообразие форм организации экономической жизни (как коренная черта той или иной экономики) - одно из следствий "завязанности" экономических организаций (предприятий разных отраслей) на единый "пульт управления", его полной (или почти полной) централизации. Но известно, что "чистых" экономических систем не бывает, в любой из них всегда есть элементы разных форм, разных хозяйственных укладов. Для нормального "кровотока" в экономической системе степень разнообразия ее внутреннего устройства, по-видимому, должна дойти до некоего минимального порога, при котором она может нормально развиваться.

В разных обществах и государствах отношение к разнообразию экономических форм различается. Так, известно, что в СССР десятилетиями шла борьба аппарата за однотипность хозяйственных форм, сведение всего их многообразия к одной - государственной. Но если взглянуть на системы, возникающие естественно-исторически, не переживавшие коренного переустройства сверху, то в них естественное разнообразие не только не рождает дезинтеграций, угрожающих существованию систем, но и обеспечивает их прогрессивное развитие. Более того, именно разнообразие создает стимулы для нормального развития систем, ибо оно проявляется в противоречиях между разнотипными экономическими культурами. А разрешение таких противоречий ведет к нахождению приемлемого для этих культур компромисса и достижению стабильности. На более высоком уровне экономики, напротив, рас-

⁴Печчеи А. Человеческие качества. М.: Прогресс, 1985.

ширение зоны внутрикультурного конфликта (например, между сторонниками государственной экономики, причастными к ней группами) ведет к дестабилизации.

Степень интегрированности / дезинтегрированности, что проявляется в согласованности (или расхождении) экономических норм и ценностей, стереотипов поведения разных социальных групп. Вместе с тем интегрированность не исключает разнообразия. Проблема состоит в том, как сделать экономическую культуру интегрированной при одновременном усилении ее разнообразия.

Степень коллективизма / индивидуализма. Для поддержания стабильности социальной системы ценности и нормы верхнего уровня (относящиеся к наднациональной общности) должны органически увязываться с ценностями группового и индивидуального уровней. Если же ориентации экономических субъектов на ценности и нормы верхнего уровня слабы или их нет, стабильность нарушается, общество становится неустойчивым, а экономика - менее управляемой. Эти процессы сопровождаются расхождением между декларируемыми общесоциальными ценностями и реально протекающими в обществе социально-экономическими процессами, вследствие чего общенациональные ценности могут вытесняться и замещаться групповыми и индивидуальными. Не увязанные с ценностями более высоких уровней, они становятся источниками всяческих дисфункций. Можно предположить, что в ситуации, когда наднациональные и надгрупповые ценности не являются реальными ориентирами поведения, любые совершенствования нижних запасов меж- и внутригрупповых связей не могут породить требуемых стимулов развития общества и его экономики. Следовательно, типы культур можно сравнивать по тому, в какой мере население ориентировано на общенациональные ценности. В такой трактовке "степень коллективизма экономической культуры" - это степень ориентации социальных групп на ценности более высокого уровня. Конкретизациями этого индикатора являются, в частности, рачительность или, напротив, бесхозяйственность в ведении хозяйства страны в целом, равнодушие или, напротив, заинтересованность в повышении эффективности производства.

Степень правовой регламентированности / нерегламентированности. Речь идет о соотношении в экономической культуре подзаконных и не оговоренных в законах норм поведения. Без учета этого индикатора экономической культуры говорить о ней всерьез сегодня нельзя. В западной правовой литературе есть подходы к решению этой проблемы. Так,

представляется полезным используемое юристами понятие правовой аккультурации - переноса правовой системы одной страны в практику правового регулирования другой⁵. Необходимо понять, в какой мере экономическая культура пронизана правовыми регуляторами, какова сфера действия правовых документов - хозяйственного, административного, трудового и прочего права; каковы правовые основы проведения высших групп власти, рабочих, ИТР, служащих. С помощью правовых категорий можно выявить образцы экономического поведения, различающиеся, с одной стороны, правовым статусом (узаконенные и не оговоренные в законе), с другой - экономической эффективностью (экономически целесообразные). В результате можно получить характеристику экономической культуры с учетом ее правовых аспектов, выявить масштабы распространения образцов поведения, которые узаконены, но экономически не целесообразны, и, напротив, экономически целесообразны, но либо не узаконены, либо противозаконны и потому осуществляются скрыто⁶.

Инновационная функция экономической культуры проявляется через четыре индикатора: 1) степень инновационности (консерватизма), 2) масштабы заимствования образцов новых технологий, форм организации экономических и управленческих отношений, моделей группового поведения на рынке товаров, труда, услуг; 3) ценность экономической активности населения для групп власти и 4) ценность экономической активности для самого населения.

Степень инновационности / консерватизма - это соотношение в ней новых ценностей, норм, образцов поведения и тех, которые устарели, не отражают актуальных потребностей общества. Важен также характер динамики экономической культуры: наблюдается ли ее обновление, или такого обновления нет, а имеет место консервация устаревших ценностей, норм, стимулов поведения. Последний случай говорит о консерватизме экономической культуры, что отрицательно влияет на общественное развитие.

Степень инновационности (консерватизма) экономической культуры это характеристика, позволяющая соотносить культуру с неким общемировым ее эталоном, говорить о лидирующей роли той или иной экономической культуры или,

⁵Карбонье Ж. Юридическая социология. М.: Прогресс, 1986. С. 198-205.

⁶Эту часть экономической активности относят к "теневой экономике" (см., например: Яковлев А.М. Алгебра честности: Социальные и правовые аспекты борьбы с нетрудовыми доходами. М.: Моск. рабочий, 1988. С. 51-66; Михальков М. Пятна "теневой экономики" // Сов. Россия. 1984. 14 июля).

напротив, о ее отставании. “Культурное отставание - это интервал между уровнями развития культуры разных стран или между уровнями развития разных сфер культуры в той или иной период времени”⁷. “Отставание - опережение” - это количественная и, главное, сравнительная характеристика экономической (как и любой иной) культуры, являющаяся конкретизацией индикатора “инновационность”.

Инновационные процессы в культуре активно изучаются в рамках этнографии, где чаще всего их обозначают термином “трансформация культуры”. Этнографы делят разные виды и варианты трансформации, в частности, на 1) спонтанную, под которой понимается “любая культурная инновация, возникающая в рамках данной культуры за счет факторов ее внутреннего развития, без содействия каких-либо явных внешних импульсов”⁸; 2) стимулированную, “внутреннюю трансформацию культуры”, которая происходит под косвенным воздействием внешних импульсов, но не имеет характера прямого заимствования⁹; 3) заимствование - прямое приятие эталонов культуры извне. Эта классификация носит общекультурный характер и, безусловно, полезна для изучения экономической культуры. По существу, три названных варианта культурной трансформации это три разных механизма обновления культур (в том числе и экономической). Для разных типов экономических культур характерны преимущественно те или иные из этих механизмов. Однако чрезвычайная важность для развития экономики как внутренних культурных рычагов саморазвития, так и заимствований (технических, технологических, организационных, собственно экономических) приводит к выводу, что о степени имманентности развития экономической культуры (или о ее развитии через заимствование извне) следует говорить как об отдельной черте экономической культуры, рассматривая ее независимо от степени инновационности (консерватизма).

Масштабы заимствования. Для обозначения заимствований в западной этнографии используется термин “диффузионизм, под которым понимают процесс распространения культурных достижений”¹⁰ (другой термин, используемый с таким

⁷Справочное пособие по истории немарксистской западной социологии. М.: Наука, 1986. С. 170.

⁸Арутюнов С.А. Инновации в культуре этноса и их социально-экономическая обусловленность // Этнографические исследования развития культуры. М.: Наука, 1985. С. 33.

⁹Там же. С. 33-34.

¹⁰Александренко Э.Г. Диффузионизм в зарубежной западной этнографии // Концепции зарубежной этнологии. М.: Наука, 1976.

же смыслом, “миграционизм”¹¹). Процесс заимствования был замечен и социологами. В связи с теорией подражания его анализировал Г. Тард, указавший на ряд закономерностей в жизни нововведений (в частности, на то, что каждое изобретение или открытие имеет тенденцию к распространению и др.)¹². Но миграцией, диффузией культурных инноваций занимаются в основном западные этнологи. В нашей стране диффузионизм подвергался длительной идеологической критике и развития не получил¹³.

Для советской экономической культуры термин “диффузия” (как и “миграция”) не адекватен, ибо в экономике СССР доминируют не столько естественно-исторические, сколько управляемые процессы. Поэтому здесь более адекватным понятием является “заимствование”. Речь должна идти о заимствовании передового опыта в отношении отдельных элементов культуры: тех или иных способов стимулирования трудовой деятельности и активизации трудовых коллективов, согласования интересов администрации предприятий и отдельных групп работников и т.п.

Ценность экономической сферы и экономической активности для групп власти. Эта ценность в разных обществах не одинакова. В одних странах (и в одни эпохи) группы власти выше всего ставят армию, религию, церковь, в других - внешнеполитическую сферу, в третьих - экономические достижения. Истинные критерии при простом наблюдении часто не видны, а являются “латентными”, скрытыми. Поэтому для выявления истинной мотивации тех или иных групп власти социологам приходится пользоваться методом выявления “латентных переменных”. Например, А.А. Галкин отмечает, что “оказавшись в министерских креслах, фашистские авантюристы и недоучки хозяйствовали из рук вон плохо, даже с точки зрения того класса, который дал им бразды правления. Миф о ловкой хозяйственной политике создан собственной пропагандой фашистов. Даже в Германии, где в фашистскую верхушку входили специалисты вроде Ялмара Шахта, а организованность и исполнительность народа вошла в поговорку, экономическая система непрерывно давала осечки. Она держалась только на том, что, подстегиваемая чрезвычайными мерами, проедала последние резервы. Положение в других фашистских странах было еще хуже”¹⁴.

¹¹Там же. С. 27.

¹²См.: Там же. С. 33.

¹³Там же. С. 26-27.

¹⁴Галкин А.А. Социология неофашизма. М.: Наука, 1971. С. 4.

Можно ли по “конечным результатам” развития экономики судить о ценности экономической сферы для тех или иных групп власти? С одной стороны, да, ибо ценность понимается не только как декларирование, но и как реальное следование декларациям. С другой стороны, и при высокой ценности для групп власти национальной экономики их деятельность в этой сфере может быть неэффективной вследствие недостаточности их собственной экономической культуры. Научный ответ возможен лишь при условии специального изучения этой проблемы.

Ценность экономической сферы и экономической активности для населения. Истории известны типы культур, различающиеся значимостью для них именно экономической активности населения. Хотя без минимальной экономической активности не могут существовать никакие народы, но место, отводимое соответствующей деятельности в сознании населения, может быть разным: от главного до второстепенного. Место же - показатель ценности для людей той или иной активности. Для характеристики этого места могут служить такие показатели, как масштабы самостоятельной самореализации людей в экономической сфере развитость самостоятельных форм экономической деятельности и поведения, изобретательность в учреждении новых, более прогрессивных форм организации экономических отношений, приоритетность экономических целей в образе жизни населения. Речь здесь идет не о развитости какой-то одной (из множества возможных) формы экономической активности, а об отношении населения к этой сфере активности вообще.

Степень рациональности соотношение норм, основанных на вполне осознанных целях и ценностях, с одной стороны, и таких, которые основаны на привычке, укоренившихся традициях, обычаях, характерных для данной национально-этнической общности людей, - с другой. Понятие “традиционное действие” было введено в социологию М. Вебером в ходе анализа им процессов формализации общественных отношений, бюрократизации систем власти, вытеснения сельских общностей (“коммьюнити”), основанных на традициях, городскими, основанными на рациональности¹⁵. Все эти процессы, усиливавшиеся в течение последнего столетия и изменившие облик обществ в сторону их рациональности, не привели, однако, к полному уничтожению традиционализма. По-

¹⁵Справочное пособие по истории немарксистской западной социологии. С. 413.

этому проблема соотношения традиционализма и рациональности продолжает быть актуальной.

Применительно к экономической культуре она актуальна потому, что затрагивает истоки, корни социальных ценностей, от которых зависят стимулы экономической активности. Две модели человека: "хомо рационаликус" и "хомо эмоционаликус" - это два полярных типа работников с разными установками по отношению к общественному труду, с разными типами мотивов трудовой активности. Поэтому учет данного индикатора представляется важным.

То, что этот индикатор отражает глубинные черты культур, ярко "схвачено" Анатолием Аграновским в его путевых записках. Описывая встречи во время поездки в ГДР, он нарисовал "культурный тип" рядового немецкого человека, те ценности, которые лежат в основе его образа жизни.

«Я получаю 680 марок, Эвелин (жена) 430. В домашний бюджет я вкладываю две трети, она треть. Так справедливо - я ем больше. Каждый месяц кладем на книжку - я 100 марок, Эвелин - 50. Что? Да, конечно, у каждого своя книжка, у меня сбережений гораздо больше, я получаю больше и откладывать раньше начал, я старше ее. Все деньги на хозяйство у Эвелин, я ей вполне доверяю, иначе нельзя. Она ведет "хаусхальтбух" (книгу домашнего бюджета). В конце месяца смотрим, проверяем. Если у нее деньги кончились раньше, до зарплаты дня за три, она должна добавить из своих. Бывает и так, что она купила запас сока, за счет этого и перерасход, это ничего, эта сумма переходит на следующий месяц. А если она за месяц сэкономила на чем-то, то может купить себе что-нибудь, чулки, косметику... Если я вижу что-нибудь вкусное, что Эвелин любит, конфеты, бананы, я покупаю и приношу домой. Она очень рада моему вниманию, целует меня. Я даю ей квитанцию, и она вычитает этот расход из моего взноса в месячный бюджет... Ходим мы в кафе. Ресторан не очень часто, это дорого. Плачу иногда я, реже Эвелин, все-таки я мужчина. Но при этом стараемся из бюджета не выходить. В кино, театр тоже редко"... Узнав, что деньги все я отдаю жене, что сберегательная книжка у нас одна на двоих и что деньги мы не копим, а тратим по мере надобности, он воскликнул: "Я знал, что русские живут неправильно, но не думал, что до такой степени!"»¹⁶.

Рассмотренная система интегральных характеристик экономической культуры, ее индикаторов представляется нам полезной для проведения конкретных социологических исследований.

Прежде всего описанные нами 12 интегральных характеристик (индикаторов) обладают разной степенью общности. Так, степень автономности (зависимости), степень разнообразия (единообразия), степень инновационности (консерватизма), правовой регламентированности, степень рациональности, масштабы заимствования это индикаторы, которые, по-видимому, значимы для любых типов экономических культур, независимо от политического строя и экономических

¹⁶Аграновский Анатолий. Из записных книжек // Дружба народов. 1987. № 3. С. 174-175.

отношений в разных странах. Аналогичны и другие индикаторы, кроме, пожалуй, степени директивности, которая характерна для стран с режимами, относимыми к тоталитарному (в другой терминологии административно-командному) типу. Но, поскольку мы стремились придать системе индикаторов максимально возможную полноту, пришлось включать и те, которые не обладают универсальностью действия. Впрочем, все описанные индикаторы в конкретных типах культур, наверное, представлены в столь разном виде, что их содержание существенно варьирует.

Описанные индикаторы в разной мере отражают два аспекта экономической культуры: личностный и институциональный. Так, степень автономности, масштабы заимствования, директивность и т.п. - это черты социальной системы, социальных институтов общества. В отличие от них индикаторы "ценность экономической активности для населения", "степень коллективизма" и т.п. отражают личностный аспект экономической культуры. Аналогично "степень рациональности" - это черта, коренящаяся в социально-психологическом типе населения, а отнюдь не государства, как такового.

Описанные нами индикаторы - это еще не измерители экономической культуры, а лишь категории, фиксирующие комплекс ее черт. Все они проявляются в конкретных показателях. Например, "степень инновационности" проявляется во множестве конкретных показателей: начиная от числа новаторов в той или иной стране и кончая масштабами поддержки инноваций со стороны правительств, наличия условий для внедрения идей новаторов. Аналогично "степень интегрированности" проявляется во множестве конкретных показателей: в количестве (той или иной стране) разных экономических укладов, в формах ведения хозяйства, в отношении населения к государственному, частному и другим формам хозяйствования.

Если это так, то переход к измерению выделенных 12 характеристик экономической культуры предполагает дальнейшую операционализацию каждой из них, т.е. отбор конкретных показателей, позволяющих перейти к прямому измерению соответствующих свойств объектов. Именно эти показатели должны составлять главное содержание социологического инструментария, с помощью которого будет собираться информация.

Из сказанного видно, что интегральные характеристики это "мостик" между теоретической концепцией экономичес-

ской культуры и картиной, получаемой с помощью измерения ее конкретных свойств.

3. МЕТОДЫ КОНКРЕТНО-СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО ИЗУЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ

Из известных методов эмпирического анализа для изучения экономической культуры наиболее важным представляются три: 1) сравнительный анализ, 2) историко-генетический, 3) типологический анализ данных. Целесообразно дать их краткую характеристику, чтобы сделать понятным материал, который будет излагаться далее.

Сравнительный анализ ставит своей целью выявление различий в состоянии и динамике экономической культуры, рассматриваемой в масштабе разных социальных объектов: стран (например, СССР и другие страны), регионов, типов поселений (например, городская и сельская экономическая культура), сфер и отраслей экономики (например, экономическая культура в сельском хозяйстве и в промышленности). Объектами сравнения могут быть и национальные группы носители разной экономической культуры (например, армяне и азербайджанцы, цыгане и татары, жители севера и юга и т.п.).

Сравнительный анализ важен не только с научной, но и с практической стороны, для выявления резервов развития советской экономической культуры. Так, он важен для установления возможных объектов заимствования передового зарубежного опыта (на необходимость чего многократно указывал В.И. Ленин). Отказ от усвоения и внедрения передовых образцов зарубежной экономической культуры лишил бы советскую экономику одного из мощных резервов развития.

Историко-генетический анализ это выявление закономерностей эволюции экономической культуры на протяжении более или менее длительных периодов времени, а также механизмов ее изменения. Надо понять исторические корни экономической культуры: тот социальный смысл, который составляющие ее ценности и нормы имели в прошлом, тот смысл, который они приобрели позднее, на последующих стадиях развития общества - вплоть до его современного этапа. Историко-генетический анализ должен ответить на вопрос, почему экономическая культура сохранила одни из своих черт, утратила другие, не сформировала те или иные новые. Историко-генетический анализ - метод, более других соответ-

ствующий функции экономической культуры как социальной памяти. Методика должна обеспечить такое ее изучение, которое позволило бы ответить на вопрос, как именно выполняется данной экономической культурой функция социальной памяти экономики.

В частности, для СССР сегодня крайне важно получить ответы на вопросы, каковы культурные предпосылки социалистического переустройства советской экономики, каков тот исходный культурный тип работника, потребителя, который Советская власть унаследовала от прошлого. По этим проблемам есть богатейшая литература, социологические концепции, разработанные "веховцами" и другими представителями русской интеллигенции. Но, поскольку до недавнего времени эта литература была под запретом, она выпала из советской культуры¹⁷.

Не менее важен историко-генетический анализ экономической культуры и на всех последующих этапах развития страны. В частности, для СССР важно знать, какими экономико-культурными принципами руководствовались лидеры и организаторы советской экономики в первые годы после революции, в 20-е - 30-е, в 40-е - 50-е годы и другие периоды истории страны. Эти вопросы ждут своих исследований. Сегодня они изучаются только западными социологами и политологами, работы которых носят не только концептуальный, но и фактографический характер, основаны на богатой информации¹⁸. Доступ к ним, как известно, затруднен не только для массового читателя, но и для исследователей. В результате мы не имеем ни собственной информации об обществе, в котором живем, ни той, которой располагают (точнее, которую добывают) о нем ученые других стран. Едва ли нужно доказывать, что эту ненормальную ситуацию следовало бы как можно скорее изменить.

Типологический анализ экономической культуры необходим для выявления социальных типов, характеризующих разные категории работников, потребителей, хозяйственных руководителей, кадры аппарата управления и др. Должны выяв-

¹⁷Сравнительный анализ взглядов, изложенных в сборниках "Вехи" и "Смена вех", дан И. Клямкиным в статье "Какая улица ведет к храму?" (Новый мир, № 11. С. 150-189).

¹⁸*Silver Brian D. Levels of Sociocultural Development among Soviet Nationalities: A Partial Test of the Equalization Hypothesis // American Political Science Review. 1974. Vol. 68; Dunstan J. Soviet Moral Education in Theory and Practice // Journal of Moral Education. Vol. 10. № 3; Lane David and E. J. Dell F.. Soviet Industrial Workers; Social Class, Education and Control. Oxford: Martin Robertson, 1978.*

ляться различия между социальными типами экономических субъектов, которые базируются именно на различиях в их культурных качествах: ценностных ориентациях, социальных нормах поведения, потребностях, мотивации активности и др.

Типологический анализ один из наиболее широко используемых в социологии методов исследования, ибо он соответствует ее важнейшей задаче - выявлению характера социально-экономической дифференциации населения и работников. Различия же в социально-экономическом положении разных социальных групп (в статусе их занятости, размерах доходов и др.) в огромной мере зависят от особенностей экономической культуры разных групп, их ценностных ориентаций. Это делает необходимым типологический анализ культурных регуляторов положения групп.

Таковы основные методы эмпирического анализа экономической культуры, которые могут использоваться в социологии. Понятно, что использовать их можно лишь при наличии конкретной информации. При этом конкретно-социологическое исследование ставит известное ограничение - сужает область объектов, доступных наблюдению, в силу того, что сбор информации весьма трудоемок.

В СССР конкретные социологические исследования экономической культуры в сколько-нибудь значимых масштабах пока не проводились. Научной информации о ее состоянии и эволюции на протяжении истории страны нет. Поэтому дать конкретно-социологическую характеристику советской экономической культуры, основанную на строгих данных проведенных исследований, мы не можем. Вместе с тем одной из главных целей изложенной в предыдущих главах теории было обоснование методологии изучения советской экономической культуры и ее роли в развитии экономики СССР.

Следовательно, надо попытаться конкретизировать изложенную теорию (перечень функций экономической культуры, введенные 12 индикаторов и др.) применительно к особенностям нашей страны, сделав это на том материале, который имеется в нашем распоряжении.

В соответствии с описанной выше схемой строения экономической культуры (см. схему 7.1, блок 1) анализ советской экономической культуры должен включать характеристику ее 1) генезиса и эволюции, 2) внутреннего строения и 3) внешних регуляторов. Следуя этой схеме, начнем характеристику советской экономической культуры с ее генезиса и этапов эволюции.

Глава 9

ГЕНЕЗИС СОВЕТСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
КУЛЬТУРЫ
И ЭТАПЫ ЕЕ ЭВОЛЮЦИИ

Поставив вопрос о социальном качестве сегодняшней советской экономической культуры, обратимся теперь к ее истории. Ибо, не поняв, что происходило с нею в течение более чем семидесятилетней истории, нельзя понять сегодняшние процессы. Более того, по ходу работы стало очевидно, что для лучшего понимания этих процессов нужно обратиться к дореволюционному прошлому. Как сказал на заседании “круглого стола” историков страны доктор исторических наук Шацилло, “очень многие сложности сегодняшнего дня проистекают из сложности социально-экономической культуры дореволюционной России... Тем более не понять Октябрьскую революцию без изучения предпосылок и социально-экономической структуры России. Не понять даже сегодняшнего дня и в особенности изменений, которые произошли с нашей страной в 20-е, 30-е, 40-е годы”¹.

Систематический и непредвзятый (не подчиненный жестким идеологическим установкам) анализ дореволюционной экономической культуры России пока не проведен. Поэтому нам придется, не вдаваясь в подробности, ограничиться некоторыми основными штрихами, раскрывающими культурную атмосферу страны накануне революции.

1. НЕКОТОРЫЕ ЧЕРТЫ КУЛЬТУРЫ ДЕРЕВОЛЮЦИОННОЙ
РОССИИ

Принято считать, что до революции Россия была отсталой в экономическом отношении страной. Обоснованию ее экономической отсталости посвящена огромная историческая литература. Но практически вся эта литература (за редкими исключениями) писалась под давлением господствовавшей сталинистской идеологии и жесткой цензуры. Это давление оставило одну цель - утвердить формулу, согласно которой до 1917 года народ России не имел ничего, а после 1917 года получил все. Не случайно сегодня ведущие специалисты-историки дают такие оценки: “Изрядно мы грешили и догматизмом, и вульгарным социологизмом, и упрощенчеством, и конъюнк-

¹См.: *Россия. 1917 год*. М.: Наука, 1989. С. 141.

турщиной... Надо начать с решительного отказа от канонизирования нашей революции... Это процесс, в котором были не только огромные достижения, но и ошибки, допускаясь не одними нашими противниками, но и авангардной партией и революционными классами"². При этом ссылаются на Ленина, писавшего, что победа революции далась "с невиданными тяжестями и трудностями, с неслыханными мучениями, с рядом громадных неудач и ошибок с нашей стороны"³.

Какова же была экономическая ситуация в России накануне революции? По данным П. А. Хромова, темп промышленного развития России в 1909-1913 гг. был весьма высокий. Так, добыча каменного угля возросла почти на 40 % против 24 % в США, 28 % - в Германии, 7 % - в Великобритании и 9 % во Франции. Выплавка чугуна выросла в России на 61 %, в США - на 20, в Германии - на 33, в Великобритании - на 8, во Франции - на 46 %⁴. Промышленному подъему 1909-1913 гг. способствовал крупный импорт средств производства"⁵.

Благоприятные условия сложились и в сельском хозяйстве страны (рост посевов и сбора хлебов, увеличение экспорта хлеба и цен на экспортируемую сельскохозяйственную продукцию). Позитивные изменения в сельском хозяйстве связаны с именем председателя совета министров П.А. Столыпина, чья деятельность еще ждет своего исследователя (в справочной и учебной литературе до сих пор присутствуют однозначные идеологические штампы типа "стольпинская реакция"). Согласно стольпинским реформам, каждый домохозяин получал право выйти из общины со своим наделом земли и мог требовать закрепления надела в личную собственность, сведения своих земель в цельный участок (хутор или отруб). Крестьянин, который владел наделом, превышающим душевую норму, мог выкупить его у общины по ценам в несколько раз ниже рыночных. С 1907 по 1916 г. из общины вышло более 2 млн. домохозяев, в личную собственность было передано 14,1 % всех наделных земель. Снижался удельный вес дворянского землевладения в общем земельном фонде. По данным В.И. Бовыкина, в 1877 - 1905 гг. в Европейской России его доля снизилась на 30 %⁶. По его же данным россий-

²Там же. С. 11.

³Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 44. С. 149-150.

⁴Хромов П. А. Экономическая история СССР. М.: Высшая школа, 1982. С. 131.

⁵Там же.

⁶Бовыкин В. И. Россия накануне великих свершений. М.: Наука, 1988. С. 40.

ская промышленность в 1913-1914 гг. по абсолютным размерам годового прироста намного опережала сельское хозяйство⁷. И это при известном преобладании доли сельского населения (по переписи 1897 г., оно составляло более 77 % населения страны, тогда как торгово-промышленное 17 %). Оценивая характер и уровень российского капитализма, В. И. Бovyкин отмечает, что “за два десятилетия, отделяющих события 1917 г. от времени проведения всеобщей переписи населения... капиталистическое развитие России... существенно продвинулось вперед”⁸.

Активизировалось экономическое поведение многих слоев населения. Так, шло переселение крестьян из европейской части страны, где оставалось мало свободных земель, в Сибирь, Среднюю Азию, Казахстан, на Алтай. В 1906-1910 гг. число переселенцев в эти районы составило свыше 2,5 млн. чел. (почти в 1,5 раза больше, чем за предыдущие 230 лет)⁹. Столыпинские “целинники” осваивали девственные земли, строили основательные украинские, русские, немецкие поселения, некоторые из них и доныне сохраняют свой национальный колорит. Таким образом, накануне первой мировой войны экономика России развивалась достаточно динамично. Однако по сравнению со многими европейскими государствами Россия оставалась страной со слабо развитыми обратными связями (имеются в виду рынок в экономике, демократизация в политике)¹⁰ и с чрезмерной централизацией управления. Дореволюционный аппарат власти был малоподвижен и бюрократичен. По оценке В.И. Ленина, он страдал волокитой, равнодушием, злоупотреблениями чиновников, взяточничеством, очковтирательством, волонтаризмом, верой в безграничные возможности власти и в силу приказа¹¹. Эти и другие черты самодержавного правления постоянно критиковались многими поколениями русской интеллигенции, социальная позиция которой заключалась в идентификации с народом, установке на служение ему. “Бороться с самодержавием и служить народу, - пишет Н.А. Бердяев, - для русской интеллигенции было благо, которое ставилось выше вселенской ис-

⁷Там же. С. 113.

⁸Там же. С. 119. В материалах “круглого стола” историков, состоявшегося в октябре 1988 г., отмечено вполне сознательное занижение аппаратом Сталина уровня развития российского капитализма. В материалах названы многие достижения русской дореволюционной промышленности, прогрессивные формы многоукладности и др. (Россия. 1917 год. С. 129-134).

⁹БСЭ. Т. 41.

¹⁰Эйдельман Б.Н. Революция сверху в России // Наука и жизнь. 1988. № 10, С. 101-102.

¹¹См.: Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 44. С. 173.

тины и добра¹². Отчуждение русской интеллигенции от государства и враждебность к нему П.Б. Струве считает идейной формой: «Оно является в анархизме... а также в разных видах русского революционного радикализма»¹³. Крайнюю жертвенность русской интеллигенции, ее стремление обречь себя на смерть ради блага народа отмечает и Б.А. Костяковский¹⁴. «Символ веры русского интеллигента, - пишет С.Л. Франк, - есть благо народа, удовлетворение нужд "большинства". Служение этой цели есть для него высшая и вообще единственная обязанность человека, а что сверх того - то от лукавого. Именно поэтому он не только просто отрицает или не приемлет иных ценностей - он даже прямо боится и ненавидит их. Нельзя служить одновременно двум богам, и если Бог, как это уже открыто поведал Максим Горький, "суть народушко", то все остальные боги - лжебоги, идолы или дьяволы»¹⁵.

Служа народу, опережая его, российская интеллигенция сетовала на то, что народ лишен европейских ценностей: не имеет развитого чувства гражданственности, не приучен к политическому диалогу с государством, не владеет парламентарско-демократическими способами решения своих проблем. Неудовлетворенность вызывали «царистские иллюзии», медленность вызревания прогрессивных начал. М. Горький писал: «Этот народ должен много потрудиться для того, чтобы приобрести сознание своей личности, своего человеческого достоинства, этот народ должен быть прокален и очищен от рабства...»¹⁶

Незрелость политического сознания народа была в немалой мере обусловлена тем, что 4/5 населения были неграмотными¹⁷. К тому же сохранение пережитков крепостничества, особенно в деревне, отнюдь не способствовало развитию политической культуры народа (как и его экономического сознания). Известный знаток русского крестьянства А.Н. Энгельгардт считал, что под влиянием крепостного права в России «сложился способ работы, называемой "работой на барина", т.е. работы безучастной, равнодушной, лишь ради жало-

¹²Бердяев Н. Философская истина и интеллигентская правда // Вехи: Сборник статей о русской интеллигенции. 2-е изд. М., 1909. С. 10.

¹³Струве П.Б. Интеллигенция и революция // Там же. С. 160.

¹⁴Костяковский Б.А. В защиту права // Там же.

¹⁵Франк С.Л. Этика нигилизма // Там же. С. 183-184.

¹⁶См.: Горький М. Несвоевременные мысли: Заметки о революции и культуре // Литературное обозрение. 1988. № 9. С. 102.

¹⁷Топилин В.П. Уровень образования населения СССР. М.: Финансы и статистика, 1981. С. 10-15.

ванья»¹⁸. Этот способ был распространен даже среди высокообразованных людей. “А мы хотим, - пишет он, - чтобы работники, люди безграмотные, не получившие никакого образования, всю жизнь борющиеся с нуждой, получающие жалование, которое едва обеспечивает насущный хлеб, являли собою образцы честности, трудолюбия, добросовестности”¹⁹.

Энгельгардт отмечал, что крестьяне суть “самые крайние собственники”. Ни один из них “не поступится ни одной копейкой, ни одним клочком сена”²⁰. “Сделать что-нибудь сообща, огульно, как говорят крестьяне, сделать так, что работу каждого нельзя учесть в отдельности, противно крестьянам. На такое общение в деле, по крайней мере, при настоящей степени их развития, они не пойдут”²¹. По мнению историков, оценки Энгельгардта реалистичны, не заражены народническими утопиями, подменявшими действительное желаемым. Вместе с тем, по мнению Энгельгардта, “наш работник не ленив; если хозяин понимает работу, знает, что можно требовать, умеет, когда нужно, возбудить энергию и не требует постоянно сверхчеловеческих усилий...”²², правда, оговаривается Энгельгардт, “не может, как немец, равномерно работать ежедневно в течение года он работает порывами”, что объясняется природными условиями России. “Под влиянием этих условий, - пишет Энгельгардт, - сложился и характер нашего рабочего, который... при случае, когда требуется, может сделать невероятную работу”²³.

Таким образом, главные, по Энгельгардту, черты работника: индивидуализм, сочетающийся с сильной хозяйской ориентацией; большой трудовой потенциал; чувствительность к организации труда, установка на подчинение внешней необходимости. Эта установка, возможно, коррелирует с отмечаемой историками беспредельной и безусловной покорностью населения дореволюционной России государству²⁴. Привычка к внешнему давлению, к сильной руке - естественное следствие самодержавия и бюрократической системы управления, одно из проявлений рабства.

Не следует забывать о том, что в дореволюционной России совершались великие научные открытия, создавались шедев-

¹⁸Энгельгардт А.Н. Из деревни. 12 писем 1872-1887. М.: Мысль, 1987. С. 154.

¹⁹Там же. С. 155.

²⁰Там же. С. 103.

²¹Там же С. 353-354.

²²Там же. С. 154.

²³Там же. С. 153.

²⁴Нестеров Ф.Ф. Связь времен. М.: Молодая гвардия, 1987. С. 128.

ры искусства, которые ставили Россию вровень с самыми просвещенными государствами Европы, существовала высокоразвитая культура. Но “культурный слой” был тонким, хрупким, “пленочным”. Высокоразвитая культура оставалась в основном культурой интеллигенции.

Самобытная российская интеллигенция базировалась на двух культурных традициях: дворянской и разночинской. Каждая из них была достаточно развитой и глубокой по своим социальным корням. Интеллектуальный потенциал интеллигенции проявлялся не только в широком спектре дарований и обилии талантов (что обычно подчеркивается, когда называются выдающиеся математики, такие как Н.И. Лобачевский, Н.М. Чебышев, “натуралист” В.И. Вернадский, химики Д.И. Менделеев и А.М. Бутлеров, физиологи И.П. Павлов и И.М. Сеченов, основатель космонавтики К.Э. Циолковский и многие другие), но и в традиционной для российской интеллигенции социальной направленности. Яркий показатель ее плодотворно развивавшееся в дореволюционной России обществоведение, в частности социологическая наука. В 1908 г. в рамках Психоневрологического института возникла первая русская кафедра социологии, возглавляемая профессором М.М. Ковалевским, Е.В. Де Роберти, позднее - П.А. Сорокиным, К.М. Тахтаревым. В 1916 г. было учреждено социологическое общество им. М.М. Ковалевского. В дореволюционной России издавалась практически вся мировая литература по социологии. Так, в предисловии к третьему изданию своей книги “Введение в изучение социологии” Н. Кареев писал: “В первом издании был помещен обширный библиографический указатель, в котором имелось до девятисот названий книг, брошюр и статей на разных языках (из них на русском более 250)... при существовании в настоящее время нескольких социологических журналов пришлось бы назвать уже, быть может, тысячи две статей...”²⁵

Развитие русской науки и искусства и их связи с мировой культурой во многом стимулировались расцветом книгоиздания. В предреволюционные годы увеличилось число типографий, росла полиграфическая и оформительская культура. В 1913 г. в России вышло только на русском языке более 106 млн экз. книг, издавались 974 газеты и 1263 журнала. В 1914 г. многие издания лучших книжных фирм России получили награды на знаменитой Международной выставке графики и

²⁵Кареев Н. Введение в изучение социологии. 3-е изд. СПб., 1913.

печатного дела в Лейпциге²⁶. Выпуском книг, журналов и газет в то время занимались купцы, аристократы, фабриканты-миллионеры, люди с различными убеждениями. Особенно яркой фигурой стал Иван Сытин, напечатавший самые дешевые издания собраний сочинений Пушкина, Гоголя, Толстого, Чехова и других классиков, выпустивший популярные народную, детскую и военную энциклопедии.

Высокий уровень культуры интеллигенции дореволюционной России был обусловлен фундаментальной системой образования²⁷. До недавнего времени в ней не усматривали ничего положительного. Оставалось догадываться, откуда могли появиться в России ученые, художники и писатели мирового уровня! На самом деле система образования дореволюционной России имела немало достоинств и высокий престиж российской интеллигенции в мире далеко не случаен. Говоря о "старом российском интеллигенте", прежде всего имели в виду его широкую и изысканную образованность. В гимназиях преподавали древние языки (латынь и древнегреческий)²⁸, логику, психологию, политическую экономию, философию, теорию словесности, коммерческие науки. В 1913-1914 гг. в стране было более 200 коммерческих училищ, в которых готовили деловых людей, учили их нормам экономической деятельности. Послереволюционная система образования взяла курс на всеобщую грамотность, но утратила прочность, широту и глубину даваемых знаний, духовность. Болезненно ощущаются и потеря коммерческого образования, утрата ориентации на подготовку экономически мыслящих деловых людей.

Говоря о культурном фоне, на котором формировалась экономическая культура, нельзя не упомянуть и о состоянии нравственности, духовных устремлениях, господствовавших в обществе. Богатый материал о состоянии духовного начала дает дореволюционная художественная литература, запечатлевшая разнообразные образы, социальные типы всех слоев общества. К сожалению, социального анализа его пока нет. Сейчас об этом пишут советские авторы. Обратим внимание лишь на одну оценку, данную писателем Б. Васильевым: "Купцы били по рукам под знаменитое честное купеческое слово, и вряд ли по всей России сыскался бы предпринима-

²⁶История СССР с древнейших времен до наших дней. Л.: Наука, 1968. С. 735-736.

²⁷Лейкина-Свирская В.Р. Русская интеллигенция в 1900-1917 годах. М.: Мысль, 1981. С.12-14, 24-25.

²⁸Вспоминая о своей молодости, С.Г. Струмилин писал, что поступить в университет, не зная древних языков, было невозможно (см.: Струмилин С.Г. Из пережитого. 1887-1917. М.: Политиздат, 1957. С. 44).

тель, осмелившийся нарушить собственное, зачастую данное без свидетелей слово. Это было не просто неприлично, это было немыслимо: честное слово в России было весомее документа²⁹.

Палитра умонастроений, духовных исканий образованной части общества многоцветна и противоречива. "Властителями дум" в России, идущей к революции, были и Л.Н. Толстой, взывавший: "Не убий", "Не укради", "Не лги" - и проповедовавший непротивление злу насилем, и Ф.М. Достоевский, сострадавший всем слабым, "униженным и оскорбленным", и странный библиотекарь Н.Ф. Федоров, раздававший все свое жалованье нуждающимся и мечтавший о победе над смертью и воскрешением всех умерших, о братском единении людей. Это мощное течение гуманистической русской мысли, устремленное к общечеловеческим нравственным идеалам, после революции стало перекрываться. Родники этой культуры глохли и засорялись, особенно во время "обострений классовых борьбы" и "культов личности", что не могло не сказаться и на советской экономической культуре.

Неизмеримо большим было влияние на интеллигенцию другого, "политизированного" течения русской культуры, устремленного к революции. Его представители говорили о "созидательной силе разрушения", допускали насилие, ложь, убийство во имя благородных целей. Автор известного документа народничества "Герои и толпа" Н.К. Михайловский в 1882 г. сформулировал идею манипулирования "массовым сознанием". Герой, по его мнению, тот человек, за которым идет толпа. В таких ситуациях, когда герой властвует над толпой, возможны, считает Михайловский, "нравственные эпидемии", но герой - за пределами нравственных оценок, он "великий человек". П.Н. Ткачев и П.Л. Лавров, развивая эти идеи, пошли еще дальше. Первый из них настаивал на "внеморальности" героя, второй обосновывал необходимость мифотворства в деле революционного преобразования жизни: "Нужны мученики, легенда о которых переросла бы далеко их истинное достоинство, их действительную заслугу. Им припишут энергию, которой у них не было. В их уста вложат лучшую мысль, лучшее чувство, до которых доработаются их последователи. Они станут недостижимым, невозможным идеалом перед толпой... Число гибнущих тут не важно"³⁰. Одним из высших выражений этого течения является знаменитый

²⁹Васильев Б. Люби Россию в непогоду...// Известия. 1989. 17 янв.

³⁰Лебедев А.А. Последняя религия // Вопросы философии. 1989. №1.

нечаевский “Катехизис революционера”: “Революционер... знает только одну науку - науку разрушения... Нравственно для него все, что способствует торжеству революции. Безнравственно и преступно все, что мешает ему... Мера дружбы, преданности и прочих обязанностей... определяется единственно степенью полезности в деле всеразрушительной практики революции... С целью беспощадного разрушения революционер может и часто должен жить в обществе, притворяясь совсем не тем, что он есть”³¹. В “потоке создания” одержимого идеей революции, последовательно укреплялся ее культ. Эта идеология безусловно сказалась на этических и политических установках большинства (далее мы покажем это на фактах). Позднее через его политическую программу эта идеология проникла и в управление советской экономикой, сказавшись на экономической культуре.

Как видим, культура дореволюционной России была чрезвычайно противоречивой. В массовых ее пластах и в официозе были “православие, самодержавие, народность”, запечатлелись многовековое крепостничество, власть полицейского государства. Но наряду с этим была высокоразвитая социально заостренная духовная культура, равная к народу и питаемая им.

Анализируя социальные проблемы России, уровень культуры населения, социал-демократы приходили к выводу, что страна не готова к социализму, что социалистическая революция в ней нецелесообразна. Что касается В.И. Ленина, то основываясь на приоритете политического фактора, он говорил, что революцию надо делать вопреки культурной отсталости, несмотря на нее и даже именно из-за нее, ибо, по его мнению, в рамках самодержавного строя преодоление культурной отсталости народа исключалось. “Пока рабочие и крестьяне остаются угнетенными помещиками и капиталистами, пока школы остаются в руках помещиков и капиталистов, поколение молодежи остается слепым и темным”³². Условием преодоления культурной отсталости он считал взятие власти, ее переход в руки трудящихся. Большевики, приняв эту точку зрения, брали на себя ответственность за создание в стране условий для появления более высокого уровня культуры (как общей, так и экономической), чем тот, который характеризовал дореволюционную Россию. По идее В.И. Ленина, созданный революцией высокий уровень культуры и должен

³¹Блюм Рэм. Поиски путей к свободе. Таллинн: Ээсти рамаат, 1985. С. 100-101.

³²Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 41. С. 313.

был обеспечить построение коммунизма. При этом декларировалось, что строить коммунизм нужно из той суммы знаний, организаций и учреждений, которые остались от старого общества. Действительно, строить новое общество надо было, во-первых, используя культурный потенциал всех слоев русского общества; во-вторых, соизмеряя линию руководства страной с традициями этих слоев - крестьянства, интеллигенции, рабочих, буржуазии, помещиков, купцов, торговцев, студентов, служителей церкви - именно всех слоев, образовывавших социальную структуру населения России.

На практике же получилось иначе. Теоретические рассуждения корректировались упрощенно-прямолинейной логикой "классовой борьбы". Под прикрытием "диктатуры пролетариата" производились разрушение, насилие, подавление инакомыслия. И в таких условиях почти весь тонкий слой культуры российской интеллигенции погиб. Ценности и нормы прошлого были истреблены вместе с их носителями. Поэтому глубокая естественная связь советской экономической культуры с многовековыми традициями, с историей оказалась нарушенной.

Мы охарактеризовали некоторые черты культурной обстановки в России накануне революции 1917 г., обстановки, в которой развернулась революция и, следовательно, начала формироваться новая экономическая культура страны. Какие же этапы она прошла за годы Советской власти, каковы ее черты на разных этапах? Исследование этих вопросов - задача отнюдь не историческая, а, скорее, социально-типологическая.

В развитии экономической культуры страны просматривается общая логика, "выстраивающаяся" в линию: от зарождения экономической культуры административно-командного типа - к плюралистической культуре (включающей ценности и нормы разных укладов), от нее - возврат к административно-командной экономической культуре, упрочение этой культуры и ее постепенная эволюция, включавшая периодические сдвиги в сторону усиления то "командности", то "хозрасчетности". Если попытаться выделить основные этапы этой линии, то получается следующая последовательность:

I этап - зарождение экономической культуры административно-командного типа в условиях военного коммунизма;

II этап - развитие плюралистической экономической культуры в условиях нэпа;

III этап - оформление экономической культуры административно-командного типа на основе специфических форм свя-

зей между социальными институтами советского общества и населением. Оформившись и просуществовав более полувека, эта культура менялась на одних этапах в сторону “хозрасчетности”, на других - “командности”, но при всех флуктуациях ее социальный тип сохранялся;

IV этап - возвращение (на современном этапе перестройки) к плюралистической экономической культуре на основе преодоления тотального огосударствления экономики и становления многосекторного хозяйства.

При анализе эволюции экономической культуры в СССР мы будем исходить не только из сложившейся периодизации истории, основанной на политических изменениях, но и из социологического критерия - изменения социального качества экономической культуры. Однако сложность и новизна задачи едва ли позволяет полностью реализовать возможности социологического подхода к анализу исторического прошлого.

Рассматривая эволюцию советской экономической культуры, мы остановимся на качественном различии ее типов на разных этапах истории страны, на связях между типами, проникновении черт одного типа в другой, “запоминании” каждым последующим типом предыдущих.

2. ЗАРОЖДЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ АДМИНИСТРАТИВНО-КОМАНДНОГО ТИПА

С первых же дней Октябрьской революции управление не только политикой и экономикой, но и другими сферами, непосредственно затрагивающими экономическую культуру, приобрело ярко выраженный административно-командный характер. Это естественно следовало из природы революции, целью которой было установление в стране диктатуры пролетариата (не случайно названной “железной рукой”), из обстановки гражданской войны. Убеждать было некогда, надо было действовать. Жесткость формирующейся власти диктовалась военной обстановкой в стране, разрухой, голодом. Все это вырабатывало военноподобный стиль управления не только армейскими подразделениями, но и гражданским населением. Не случайно в массовый лексикон с первых же дней революции стали входить такие слова, как продрозверстка, трудармия, трудовинность, трудовая мобилизация, поголовный охват, бесприкословное выполнение, политсуд, контра, красный бандитизм, чистка, лишенцы, агиткомпания, борьба с мелкобуржуазностью, ликвидация политнеграмотности, пе-

региб, установка, ударная вахта, директивы, партизанщина, ячейка и другие, отражавшие обстановку того времени.

Установление диктатуры пролетариата в том ее понимании, которое реализовывалось на практике, на первых порах исключало экономические методы управления. Это было естественным следствием трактовки социализма и коммунизма как тотального обобществления, которое практически отождествлялось с огосударствлением. Та модель социализма, которая лежала в основе практической политики, вела к элиминированию всех других укладов, кроме государственного. Курс брался на ликвидацию не только частнокапиталистического уклада, но и мелкотоварного, как "рождающего капитализм". Это автоматически решало судьбу товарно-денежных отношений, судьбу рынка, а если просматривать эту политическую установку до конца, то и судьбу рынка рабочей силы, материального стимулирования. Иначе говоря, исходной модели социализма соответствовало представление о советской экономике как нетоварной. Социализм понимался как общество с государственными предприятиями, управление которыми осуществляется на административных началах из единого центра; с уравнительным распределением, всеобщей трудовой повинностью, уничтожением классов (сначала эксплуататорских), подавлением частой предпринимательской инициативы, как проявления капитализма.

Такое понимание исходило не только из "духа" марксизма, но и из положений трудов руководителей партии. Так, в "Государстве и революции" В.И. Ленин писал, «что в условиях социализма все граждане становятся служащими и рабочими одного всенародного "синдиката" »... Учет и контроль за мерой труда и потребления, превратившись в простейшее дело (для которого достаточно "знания 4-х действий арифметики и выдачи соответствующих расписок"), станет всеобщим и привычным. Овладев несложным искусством управления производством, самостоятельным осуществлением учета и контроля, превратив соблюдение "несложных правил всякого человеческого общежития" в привычку, пролетариат сможет обеспечить переход "от первой фазы коммунистического общества к высшей его фазе, а вместе с тем - к полному отмиранию государственности"³³. Как видим, товарно-денежных рычагов в этой модели нет. Вся она пропитана рычагами другой природы: дисциплинарными и идейными.

³³См.: Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 25. С. 445.

На “бестоварное” представление о социализме работало также представление о сроках достижения социализма, которое владело умами и вождей, и масс.

Ленин писал: “... наша предыдущая экономическая политика... безрасчетно предполагала, что произойдет непосредственный переход от старой русской экономики к государственному производству и распределению на коммунистических началах. ...Мы решили, что крестьяне по разверстке дадут нужное нам количество хлеба, а мы разверстаем его по заводам и фабрикам, и выйдет у нас коммунистическое производство и распределение”³⁴. Коммунизм предполагалось ввести “с сегодня на завтра”. Более того, “революционный марш” первых лет революции, “красногвардейская атака на капитал” - все это миллионами людей идентифицировалось коммунизмом, воспринималось как процесс его возникновения, который (процесс) вот-вот должен породить новый мир, ассоциировавшийся с раем на земле. Это представление о коммунизме создавало у людей ощущение причастности к чему-то Большому и Светлому, к творчеству Истории. Это ощущение подогревалось интенсивной работой агитаторов и прессы, выступлениями лидеров революции. Питалось оно теми интерпретациями марксистской концепции коммунизма (в духе утопизма), которыми была наводнена общественно-политическая литература тех лет. В частности, в 1919-1920 гг. широко бытовало представление о скором установлении “международного советского правительства” с концентрацией власти в руках “трудового народа”³⁵.

Из сказанного видно, что те ценности и социальные нормы, которые лежали в основе модели экономики и общества, владевшей умами, были весьма далеки от рыночных. Вопрос об использовании “достижений капитализма” в сфере хозяйствования на начальной стадии революции как бы снимался сам собой. “Хранители традиций капитализма” упоминались лишь в контексте разоблачительной терминологии такой, как “тунеядцы”, “баричи”, “мошенники”, “господа интеллигенты, сохранившие капиталистические замашки”. Ценности этой модели можно определить как ценности административно-командной экономической культуры.

Эта оценка вытекает из анализа преобразований, которые проводились в экономике и других институтах государства.

³⁴Там же. Т. 44. С. 156-157.

³⁵Некоторые материалы тех лет см. в кн.: *Труды Новосибирского государственного мединститута*. Т. XXXIV, кн. I: *Деятельность Сиббюро ЦК РКП (б) и Сибревкома в 1919-1925 гг.* Новосибирск, 1960. С. 80-81.

Революция ломала социальные институты политики, права, образования, науки, семьи, религии, морали. Ломка, естественно, шла сверху. А так как социальные институты политики, права, идеологии, морали, семьи были тесно связаны с экономикой, то ломка этих социальных институтов сказывалась и на ней. Сказывалась так, что ослабляла естественные основы хозяйствования и усиливала административно-командные. Покажем, как шли эти процессы.

Во-первых, в исторически кратчайшие сроки были уничтожены старые институты власти: правительство и весь его аппарат (полиция, суд, армия и др.). Но, выполняя роль аппарата подавления, эти институты в прошлом выполняли еще одну функцию - поддержания социального порядка. Социальный порядок предполагает четкое распределение статусов и ролей в обществе, стабильность их закрепления за определенными социальными группами и личностями, устойчивость ролевого поведения. Все это, естественно, держалось на определенной культуре. Разрушение революцией институтов власти дезорганизовывало связанную с ними (соответственно и со старой культурой) систему статусов и ролей. Многие из них потеряли смысл. Это резко ослабило исторически сложившиеся формы социального контроля. Так, в основу судопроизводства стали закладываться не строгие юридические нормы, а идеологические оценки, основанные на "классовом чутье", "коммунистической совести", "пролетарском правосознании". Социальные роли, вменяемые функционерам революции и выполняемые ими, нередко не были понятными не только широким массам, но и самим исполнителям этих ролей (что не исключало их искренности и революционного энтузиазма). Неотработанность (вполне естественная на первых порах) судопроизводства рождала необходимость применения силы, причем силы, направленной не только против эксплуататорских классов. Вот, например, что писал М. Горький в газете "Новая жизнь" 7 декабря 1917 г.: «За время революции насчитывается уже до 10 тысяч "самосудов"... Война оценила человека дешевле маленького куса свинца, этой оценкой справедливо возмущались, упрекая за нее "империалистов", - кого же упрекнем теперь - за ежедневное, зверское избиение людей?». Горький приводит примеры зверской расправы уличной толпы с ворами, примеры ограблений, пьяных погромов. «Грубость представителей "правительства народных комиссаров" вызывает общие нарекания, и они справедливы. Разная мелкая сошка, наслаждаясь властью, относится к гражданину как к побежденному, т.е. так же, как относилась

к нему полиция царя. Орут на всех, орут как будочники в Конотопе или Чухломе. Все творится от имени “пролетариата” и во имя “социальной революции”, и все это является торжеством звериного быта, развитием той азиатчины, которая гноит нас»³⁶.

Во-вторых, были уничтожены старые отношения собственности, причем на рассматриваемом этапе они уничтожались до основания (в чем и состояла суть “красногвардейской атаки на капитал”). Именно в этой сфере разрушительный характер революции проявился особенно четко. “Экспроприация экспроприаторов”, национализация средств производства - как практика и как политический лозунг - должны были (по замыслу вождей революции) стать основой новой экономической культуры: новых общественных ценностей и норм поведения миллионов людей. Главным способом управления производством было провозглашено рабочее самоуправление - прямое и непосредственное решение рабочими всех хозяйственных вопросов. “Для... выборных представителей должны быть открыты все, без изъятия, книги и документы, а равно все склады и запасы материалов, орудий и продуктов выборные представители рабочих и служащих, выбранные для осуществления рабочего контроля, объявляются ответственными перед государством за строжайший порядок, дисциплину и охрану имущества”³⁷.

Однако эти принципы не были подкреплены реальными экономическими отношениями, на которых базировалось производство. Поэтому рабочее самоуправление, которое не пустило глубоких корней, дополнялось чрезвычайными мерами, предпринимаемыми государством по отношению к разным слоям населения, отказывавшимся выполнять приказы. “Объявить всех владельцев хлеба, имеющих излишки и не вывозящих их на ссыпные пункты, а также всех расточающих хлебные запасы на самогонку, врагами народа, предавать Революционному суду и подвергать впредь заключению в тюрьме не ниже 10 лет, конфискации всего имущества и изгнанию навсегда из своей общины, а самогонщиков сверх того к принудительным общественным работам”³⁸.

Вместе с тем объявленное народовластие, понимавшееся многими как вседозволенность всего и вся, в процессе революционных событий оборачивалось “самоконфискацией”

³⁶Горький М. Несвоевременные мысли // Литературное обозрение. 1988. № 9. С. 102.

³⁷Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 35. С. 30-31.

³⁸Там же. Т.36. С. 318.

имущества. В той же заметке Горького читаем: «Я не могу считать “неизвестными” такие факты, как расхищение национального имущества в Зимнем, Гатчинском и других дворцах. Я не понимаю, какую связь с “ломкой тысячелетнего государственного уклада” имеет разгром Малого театра в Москве. Вот недавно разграблены мужиками имения Худенкова, Оболенского и целый ряд других имений. Мужики развезли по домам все, что имело ценность в их глазах, а библиотеки сожгли, рояли изрубили топорами, картины изорвали». Далее Горький резко критикует “деспотизм полуграмотной массы”, указывая на его опасные социальные и экономические последствия³⁹. Эти зарисовки, за которыми стоят реальные жизненные ситуации тех лет, показывают социальный фон, на котором постепенно складывалась административно-командная система управления. Усиление аппарата было естественным следствием не только исходных идейных установок партии и государства, но и мерой, направленной против революционной стихии, способом восстановить социальный порядок, необходимый для нормального развития общества и его экономики.

В-третьих, революция изменила традиционную для России социально-классовую структуру общества. Самые радикальные изменения касались, конечно, ликвидации классов буржуазии и помещиков. Но чрезвычайно важным было и другое: революция изменила традиционное для России взаимоотношение народа и интеллигенции. Из слоя, ориентированного на служение народу, немалая часть интеллигенции логикой революции была превращена в слой, противостоящий народу. Этой передвижке способствовало широкое распространение представлений об интеллигентах (“спецах”, “профессорах”) как о “контре”. Оценки буржуазии и других эксплуататорских классов массовым сознанием легко распространялись на интеллигенцию. Это подогревалось левацкими перегибами в линии партии по отношению к “буржуазным слоям”, общим “спецедамским” настроением в стране.

Конечно, среди старой интеллигенции многие не приняли революцию. Но применявшиеся меры основывались на презумпции виновности всех. Естественным следствием этой установки была, например, осуществленная в 1922 г. высылка административным порядком из России около 200 крупных представителей интеллигенции, включая и крупных уче-

³⁹См.: Горький М. Несвоевременные мысли.

ных-обществоведов⁴⁰. И это при том, что Россия, как никогда ранее, нуждалась в культурных силах, при том, что большевики на своих знаменах провозглашали важность просвещения народа, развития в стране науки и культуры.

Какова связь между недоверием к старой интеллигенции и административно-командным характером формировавшейся в стране экономической культуры? Прежде всего, ослабляя роль интеллекта, научной базы экономики (ведь собственных специалистов Советская власть тогда еще не имела), аппарат управления самой логикой хозяйствования создавал необходимость административного давления, применения командных рычагов в экономике. К тому же система комплектования кадров ставила партийную принадлежность и классовое происхождение выше, чем компетентность. Вообще партийность и "пролетарское происхождение" были в те годы самыми значимыми критериями социального положения личности, высшими ценностями при установлении общественного "веса". Это вело к тому, что ключевые позиции сосредотачивались не в руках специалистов, а в руках администраторов и политиков.

В-четвертых, наряду с разрушением старого аппарата власти и старого института собственности были подорваны социальные институты, с которыми у населения были связаны ценности и нормы, поддерживающие традиционный для России уклад повседневной жизни.

Прежде всего, резко ослабла роль церкви, что сняло с личности многие традиционные моральные запреты. Влияние этой акции на массовое сознание было, по-видимому, весьма неоднозначным. Неизученность вопроса о социальной роли религии затрудняет высказывание каких-либо конкретных оценок. Но бесспорно, что последствия были весьма значимыми. В частности, дефицит веры чреват обожествлением политических реалий: определенных форм и институтов власти, отдельных вождей⁴¹. Хотя образовавшийся у неграмотных масс вакуум религии, связанный если не с ее запретом, то с дезавуированием, едва ли мог в больших масштабах замещаться коммунистическими идеалами, революционный энтузиазм был "замешен" не только на политических и экономических ожиданиях измученных невзгодами масс, но и на вере. Только наличие веры объясняет, почему массы повернулись к политике, хотя, как отмечал В.И. Ленин, "неграмот-

⁴⁰Ханин Г.И. Почему пробуксовывает советская наука? // Постигание. М.: Прогресс, 1989. С. 144.

⁴¹Этнические процессы в современном мире. М.: Наука, 1987. С. 68-79.

ный человек вне политики“. Бесспорно, что повернулись они на базе эмоционального восприятия революционных лозунгов, веры в народность новой власти, в то, что она сбросит всех сидящих на шее народа и даст ему счастливую жизнь. Это культурно-психологический климат первых лет революции влиял и на отношение народных масс к проводимым экономическим преобразованиям, способствовал поддержке этих преобразований массами, облегчая проведение в жизнь лозунгов партии.

Весьма резким был разрыв со старым, традиционным представлением о морали как совокупности общечеловеческих (по Ф. Энгельсу, “вечных“) норм добра и зла, честности и справедливости, чести и достоинства. Ему был противопоставлен (возведен в культ!) принцип классовости; это принесло немало бед, ибо было в значительной мере подорвано представление о “вечных истинах морали“, освященных к тому же религией. В.И. Ленин так формулировал разрыв с внеклассовой нравственностью: “Всякую такую нравственность, взятую из внечеловеческого внеклассового понятия, мы отрицаем. Мы говорим, что наша нравственность подчинена вполне интересам классовой борьбы пролетариата. Наша нравственность выводится из интересов классовой борьбы пролетариата“⁴². Если учесть, что классовую борьбу возглавлял аппарат власти, такая трактовка нравственности ориентировала людей на служение именно этому аппарату, на идентификацию с пролетариатом как приоритетным классом нового общества. Это заставляло подчинять нравственные принципы другим организационным, политическим, идеологическим, экономическим. Но каковы бы ни были функциональные заменители нравственности, сам факт подчинения ее каким-либо другим, не нравственным критериям, безусловно, ослаблял моральную регуляцию поведения. Это порождало множество негативных последствий, которые непосредственно сказывались на экономической культуре.

Таковы были те шаги революции, которые влияли на становление в стране новой экономической культуры.

Каковы были социальная природа этих шагов, их социальное качество? Какие социальные ценности и нормы поведения лежали в их основе? Если говорить о трудящихся массах, то унаследованная ими от прошлого традиционная экономическая культура за первые годы революции, конечно, не исчезла. Напротив, как показало последующее введение нэпа, эта

⁴²Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 41. С. 309.

культура и связанная с нею психология сохранялись еще долго. Но в условиях революции начали формироваться новые черты массовой психологии – такие, как страх отклониться от идеологических императивов, опасения оказаться “контрой”, администрирование, бездумное исполнительство. Если же говорить о руководящем аппарате, то военно-административный стиль и связанные с ним командно-административные нормы руководства, по-видимому, были типичными.

Говоря об этапе зарождения экономической культуры административно-командного типа, надо помнить, что хронологически этот этап совпадает с периодом “военного коммунизма”. О нем имеется большая литература, так что никаких пояснений тут не требуется. Но в плане нашей темы надо различать два разных аспекта экономической культуры этого периода: один – отношение к военному коммунизму населения страны, его разных слоев; другой – экономический и социальный потенциал культуры “военного коммунизма”, ее способность продвинуть страну в прогрессивном направлении. Второй аспект затрагивался В.И. Лениным. Оценивая период “военного коммунизма” в целом, он писал: “... наша хозяйственная политика в своих верхах оказалась оторванной от низов и не создала того подъема производительных сил, который в программе нашей партии признан основной и неотложной задачей”⁴³. Действительно, многие попытки осуществить на практике представление о социализме, лежащее в основе “военного коммунизма”, вели к снижению идентификации людей со своим трудом, ослаблению инициативы и ответственности. Ценности и нормы “военного коммунизма” не могли создать условий для укрепления и развития у населения “чувства хозяина” своей фабрики, завода⁴⁴. Существенную роль играло нарушение принципов материальной заинтересованности, вызванное отсутствием дифференциации в денежной оплате труда, натурализацией экономических отношений, крайней ненасыщенностью рынка товарами⁴⁵.

Говоря о революционном энтузиазме масс, их увлеченности идеей коммунизма, нельзя, однако, не отметить, что революция воздействовала на население страны отнюдь не только лозунгами, призывами, партийными документами, науч-

⁴³ Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 44. С. 159.

⁴⁴ Гимпельсон Е.Г. Военный коммунизм: Политика, практика, идеология. М.: Мысль, 1973. С. 182.

⁴⁵ Натуральная часть реальной заработной платы составляла в 1918 г. 47,4 %, в 1919 г. 70,3, а в 1920 г. – 92,6 % заработка (Струмилин С.Г. Заработная плата и производительность труда в русской промышленности в 1913-1922 гг. М.: Вопросы труда, 1923. С.28).

ной и художественной литературой. Нельзя сбрасывать со счетов и стиль управления преобразованиями, который несла с собой диктатура пролетариата. Искоренение враждебных элементов ("контры") хотя и носило более или менее прицельный характер, но, безусловно, показывала всей массе населения, что ей грозит в случае каких-либо действий, оцениваемых не только как антикоммунистические, но и как некоммунистические. Жесткость требований (на которой сказались, конечно, и левацкие загибы в самой культуре, прежде всего влияние Пролеткульта), распространявшихся от имени революции, вела к идейной переориентации масс, способствовала искоренению старых ценностей и социальных норм, адаптации к новой социальной среде, формированию новых принципов и мотивов поведения в ней.

Что касается руководящих кадров, то такие рычаги воздействия на массы, как кампании (недели, месячники), митинги, массовые сборы, быстро вошедшая в плоть и кровь организованность, проведение всех решений сверху, - все это впитывалось кадрами, становилось стилем их работы и повседневной жизни.

В оправдание руководящего аппарата первых лет революции надо сказать, что культуры политического управления огромными массами трудящихся, пробудившимися к активной социальной жизни, этот аппарат, естественно, не имел. "Управляться" с массами проще всего было с помощью языка команд. Поэтому естественно, что именно этот язык и оказался наиболее употребительным. На чем воспитывались и первые, и последующие поколения советских и партийных руководителей. Хорошему усвоению языка науки управлять по "военно-коммунистически" способствовало и то, что руководители, как партийно-советские, так и хозяйственные, во многих случаях были "выдвиженцами", происходили из рабочих или крестьянской бедноты, были молодыми. Получая "путевку в жизнь" от партии и Советского государства, не имея теоретической подготовки для самостоятельного анализа устройства системы управления страной, принципов партийно-советской и хозяйственной работы, такие руководители усваивали те методы, которые облегчали им решение непростых задач революции. А такими методами в тех условиях могли быть (и реально были) методы административно-командные.

Как видим, на этапе "военного коммунизма" начал формироваться слой руководителей, для которых решение экономических проблем силовыми методами было делом естественным и привычным. В массе же рядовых тружеников стереоти-

пы экономической культуры административно-командного типа на начальных этапах революции еще не сформировались. К тому же на протяжении первого советского четырехлетия ориентация масс, прежде всего крестьянства, как известно, не были одинаковой. Если в условиях гражданской войны - и под влиянием тяжелого положения страны, и в силу определенного доверия к идеалам революции - проводимая политика (в частности, продразверстки) в основном принималась, то уже в конце войны, при переходе к миру, кредит доверия начал иссякать. Социальные ориентации населения начали меняться. Ценностная переориентация выразилась в изменении линии поведения. Кронштадский мятеж, восстание в Тамбовской губернии, массовые отказы от сдачи хлеба - все это показывало, что народ был недоволен проводимым курсом и не желал его принимать.

Подводя итог, отметим, что на этапе "военного коммунизма" начал складываться особый тип экономической культуры - административно-командный, вызванный к жизни конкретными историческими обстоятельствами того периода, когда старые принципы, социальные нормы и мотивы поведения ломались, ослаблялись, заменялись новыми, хотя, как показали последующие события, многие из них оказались весьма устойчивыми и десятилетиями сохранялись, уживаясь с новыми, рожденными новой эпохой.

3. ПЛЮРАЛИСТИЧЕСКОЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА НА ЭТАПЕ НЭПА

Переход от прямого штурма капитализма к нэпу для многих был болезненным. Об этом можно судить по весьма характерным воспоминаниям А.Хаммера. Описывая то оживление, которое внесла только что принятая новая экономическая политика в московскую жизнь, он отмечает: "Только сам Ленин мог стать инициатором этой политики, обозначившей одну из наиболее драматических и решительных перемен в истории нашего века; и Ленину пришлось опереться на колоссальные резервы доверия к нему, на всю магическую силу убеждения товарищей. Если бы нэп был предложен кем-либо еще, этого человека, наверное, расстреляли бы как предателя революции"⁴⁶.

⁴⁶Хаммер А. Ленин: политический деятель и человек // Коммунист. 1988. № 2. С. 65.

Что касается объективного значения нэпа, его экономического и социального потенциала, то он означал «резкий разрыв с недавним прошлым. Это была своего рода революция в экономическом мышлении. Впервые в полный рост был поставлен вопрос: какой должна быть социалистическая экономика не в чрезвычайных, а в нормальных человеческих условиях... От азартного, эмоционального... напора переходили к будничной, взвешенной, конструктивной работе - созданию такого хозяйственного механизма, который не подавлял бы, а мобилизовал все творческие силы и энергию трудящегося населения. Нэп, по сути дела, означал переход от "административного социализма" к "хозрасчетному"»⁴⁷. Наиболее практические идеи этого периода - полный, сквозной хозрасчет, базирующаяся на нем организационная структура экономики, разнообразные формы экономических отношений. При том, что нэп допускал элементы частного предпринимательства, частного капитала, частного рынка, главное в нем - это отработка естественных для экономики форм хозяйственных связей - хозрасчетных отношений, кооперативных начал.

С точки зрения развития экономической культуры в нэпе важны четыре момента. Во-первых, он мыслился как школа экономически обоснованного хозяйствования, школа обучения миллионных масс страны, не прошедших школы капитализма, необходимым приемом организации экономической жизни. Об этом свидетельствует, в частности, известное высказывание В.И. Ленина о необходимости создания "строга цивилизованных кооперативов". Кооперацию он мыслил не только как форму хозяйствования, но и как школу обучения масс современной экономике. В этой школе работник должен был научиться искусству "торговать по-европейски", экономить, вести учет и контроль, внедрять передовой опыт, осваивать образцы зарубежной техники и технологии.

Во-вторых, нэп создавал условия для сосуществования, одновременного развития и взаимодействия различных форм экономических отношений и соответствующих им разных экономических культур⁴⁸. Тем самым закладывался мощный внутренний механизм, который мог обеспечить естественное развитие советской экономики, ибо разнообразие взаимодействующих форм экономической культуры - один из самых сильных двигателей ее развития.

⁴⁷Шмелев Н. Авансы и долги // Новый мир. 1987. № 6. С. 143.

⁴⁸Житомирская В.Б. Советский город в 1921-1925 гг.: Проблемы социальной культуры. М.: Наука, 1988.

В-третьих, нэп открывал возможность для проявления тех качеств работников, которые на предыдущем этапе практически исключались: инициативы и предприимчивости, чувства индивидуальной ответственности за свое дело, бережливости и рациональности. Как отмечается большинством исследователей периода нэпа, результатом этого явилось оживление экономической жизни страны, быстрое развитие хозяйственных инициатив, новых экономических связей и форм хозяйствования.

В-четвертых, в условиях нэпа появились условия для привлечения знаний и опыта развития западных стран. В СССР ввозилась иностранная техника, с нею внедрялась более высокая технологическая культура и научная организация труда, создавались совместные предприятия. На формирование новой экономической культуры влияло также привлечение к работе в органах управления, на заводах и фабриках старых "спецов", лучшие из которых приносили с собой знания и опыт, добросовестность и дисциплину, характерные для капиталистических предприятий дооктябрьской России⁴⁹.

Отмечая эти особенности развития экономической культуры на этапе нэпа, не хотелось бы впасть в наблюдаемую в литературе его романтизацию. Нередко нэп трактуют как целостную модель экономики, альтернативную экономике административного типа, лишенную ее дефектов. Но, хотя нэп действительно отличался многоукладностью, многие черты административно-командной системы управления и связанной с нею культуры успели уже пустить корни, стать традиционными. В госаппарате неотвратимо усиливался бюрократизм. Наблюдая бюрократизацию аппарата, В.И. Ленин изыскивал методы борьбы с ним вплоть до рыночных форм контроля: "Если финансовый кризис не будет непомерно тяжел, то из него можно будет извлечь пользу и почистить не так, как чистит ЦКК или Центропроверком, а прочистить, как следует, всех ответственных коммунистов в хозучреждениях"⁵⁰. Но все же основной акцент Ленин делал на необходимости применения административных методов искоренения убыточной работы. Низкое качество работы служащих госаппарата, по его мнению, заслуживало самых строгих наказаний, включая заключение в тюрьму сроком не менее 5 лет⁵¹. Администрирование укрепляло бюрократизм. В свою очередь, бюрократизм усиливал очковтирательство, плодил "потемкинские дерев-

⁴⁹См.: Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 39. С. 137, 159, 431.

⁵⁰Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 45. С. 113.

⁵¹См., например: Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т.44. С. 425-429.

ни“, рождал привычку к ним. Многие решения осуществлялись только на бумаге. И опять же видно: эти ситуации толкают Ленина на обращение к крайним административным мерам в адрес “чинодралов“. Кроме того, “сохранялись ограничения росту частнособственного накопления. Крестьянское хозяйство, превышающее средний уровень, независимо от того, каким путем оно выросло, нередко зачислялось в кулацкое со всеми вытекающими отсюда последствиями, в частности лишением избирательных прав и повышенными налогами”⁵². Все это - симптомы, в которых проявлялась скрытая до поры сущность новой, административно-командной (по стилю) и авторитарной (по природе власти) системы управления и ее культуры. Наконец, в экономическом сознании и массовом поведении эпохи нэпа сохранялись такие социальные стереотипы, как гиперклассовый подход (с вытекающими из него ненавистью к одним классам и верой в превосходство других), правомерность насилия во имя революции, низкая ценность человеческой жизни⁵³. Как видно, различия между хозрасчетной и полностью огосударственной экономической культурой в условиях СССР были хотя и весьма существенными, но не абсолютными.

4. ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ АДМИНИСТРАТИВНО-КОМАНДНОГО ТИПА

Экономическая культура административно-командного типа с ее нормами силового решения экономических проблем, высокой ценностью исполнительства и беспрекословного подчинения распоряжениям “сверху“, низкой ценностью несанкционированных инициатив, боязнью хозяйственной самостоятельности низовых звеньев и пр. - эта экономическая культура сформировалась в 30-е годы в результате слома рыночных институтов нэпа, в процессе проведения индустриализации и коллективизации. Как социально-экономический тип культуры, поддерживаемый институтами власти, она существовала до середины 80-х годов. Учитывая социальную однотипность этой культуры на протяжении почти шестидесяти лет (от конца нэпа до начала перестройки), мы не будем останавливаться на флуктуациях, которые она претерпевала. В частности, мы не будем фиксировать различий между “оттепелью“ хрущевской эпохи и “застоем“ последнего двадцатилетия. Мы попытаемся сосредоточиться на существенных чертах

⁵² Голланд Ю. Как свернули нэп // Знамя. 1988. № 10. С. 166-167.

⁵³ Ципко А. Истоки сталинизма // Наука и жизнь. 1988. № 12. С. 42-43.

советской экономической культуры как целого, на чертах, проявляющихся на всех этапах ее эволюции, несмотря на те или иные специфические особенности политической ситуации, на те или иные различия в личностях первых лиц партии и государства. При этом в центре нашего внимания будет управленческий аспект советской экономической культуры. Мы попытаемся показать, во-первых, те средства и стимулы, которые использовала система управления для активизации трудящихся, во-вторых, те черты, которые эта система формировала в людях, закладывала в их сознание и поведение.

Известно, что Сталин не посчитался с тезисом Ленина о том, что нэп вводится "всерьез и надолго". К концу 20-х годов была свернута частная торговля, закрыты частные предприятия, запрещены арендные договоры. Тем самым курс на эволюционное вызревание социалистических отношений в процессе длительной борьбы с капиталистическими был заменен на другой. Суть этого курса - тотальное огосударствление экономики. Попытаемся проанализировать "социальную анатомию" этого политического курса: выделить те способы деятельности "верхов", которые привели к возникновению административно-командной системы и соответствующей ей экономической культуры.

Прежде всего, что двигало "верхами", стимулировало их активность в выработке нового курса на этапе выхода из нэпа и в последующие за этим десятилетия? Чтобы понять действия "верхов" и реакцию на эти действия "низов", а следовательно, и характер формировавшейся экономической культуры, надо уяснить "целевую функцию" проводимой политики.

Ключ к ней мы видим в том, что свертывание нэпа потребовало выработки новых "мотиваторов" поведения и, следовательно, новых способов управления человеческим фактором экономики. Нужны были такие способы воздействия на личность работника, которые обеспечивали бы сохранение трудового энтузиазма эпохи коммунистических субботников и "чувство хозяина" эпохи нэпа. Ведь ни первой, ни второй эпохи уже не было. А спрос на героический труд резко возрос. Почему?

Осуществляя тотальное огосударствление, партийно-советский аппарат, с одной стороны, создавал экономическую основу могущества страны (конечно, в соответствии со своей трактовкой этого могущества). С другой стороны, вместе с огосударствлением экономики неизбежно огосударствливался и ее субъект - личность работника. Возникал вопрос: как будут работать люди в новых условиях? Сохранится ли рожден-

ный революцией трудовой энтузиазм масс? Будут ли они работать на государство с той производительностью и с тем качеством, которые нужны для обеспечения экономической мощи страны? Этот вопрос актуализировался именно в 30-е годы, потому что в первое десятилетие Советской власти те или иные стимулы к труду, те или иные рычаги, обеспечивавшие трудовое участие масс, были. Действительно, "военный коммунизм" держал работников на принуждении к труду, причем это принуждение не скрывалось: трудовая повинность была звеном официальной политики⁵⁴. Поэтому мотивация работника особой роли не играла. Нэп ослабил внешнее давление на человека: допускалось "экономическое соревнование между строящимся социализмом и стремящимся к возрождению капитализмом на почве удовлетворения хозяйственных интересов многомиллионного крестьянства через рынок"⁵⁵. С точки зрения работника, многоукладность означала возможность выбора сферы занятости, что в определенной мере ослабляло актуальность вопроса об отношении к труду. Но в 30-е годы он стал одним из самых актуальных. Ведь официально трудовой повинности уже не было. Поэтому с завершением коллективизации возникла угроза ослабления заинтересованности работников в труде. Вместе с тем страна переживала серьезнейшие экономические трудности. Руководство страной понимало: нужен новый "всплеск" трудового энтузиазма, способный не только обеспечить столь необходимый подъем экономики, но и подтвердить, "освятить" принятый политический курс - огосударствление производства, окончательное вытеснение частного капитала, реконструкцию производственной базы на современной технической основе. "Для реализации поставленных задач требовались огромные финансовые и материальные ресурсы, которые можно было получить только путем повышения эффективности и рентабельности. Это, в свою очередь, требовало разработки внедрения в хозяйственную практику форм и методов экономического стимулирования, соответствовавших новым задачам"⁵⁶.

Какими же были эти формы и методы стимулирования? Отвечая на этот вопрос, мы попытаемся решить две задачи: 1) охарактеризовать некоторые черты экономической культуры "верхов", которые наиболее ярко и открыто проявлялись

⁵⁴Социалистическая дисциплина труда: Сборник документов. М.: Политиздат, 1984. С. 20, 27.

⁵⁵КПСС в резолюциях и решениях съездов, конференций и пленумов ЦК. 8-е изд., доп. и испр. Т. 2. М.: Политиздат, 1970. С. 318.

⁵⁶Богомазов Г.Г. Формирование основ социалистического хозяйственного механизма в СССР в 20-30-е годы. М.: Изд-во ЛГУ, 1983. С. 128.

именно в этот период; 2) объяснить генезис экономической культуры трудящихся страны, ибо одна из особенностей этой культуры состоит как раз в ее генезисе - в том, что она сформировалась хотя и на дореволюционной почве, но в большей мере под влиянием политики "верхов". Поэтому далее мы назовем те звенья их политики, те способы, формы и методы воздействия на массы, которые сыграли значимую роль в формировании массовой советской экономической культуры.

1. Разработка и распространение новых форм организации и стимулирования производства, имеющих определенное идеологическое содержание. Главные из них - социалистическое соревнование, стахановское движение, ударные и коммунистические бригады, производственные совещания, смотры, конкурсы. Эти и другие аналогичные формы организации и стимулирования труда хотя и поддерживались "снизу", но вводились чаще всего усилиями "верхов". Они же формировали в сознании народа один из великих мифов эпохи: миф о рвущемся наружу массовом трудовом энтузиазме и коммунистическом самоуправлении в СССР. Вот пример: «Героические традиции прошлых лет сохранены и приумножены рабочим классом нашей страны. Ленинская идея "организации соревнования на социалистических началах" находит все большее воплощение. Ударные бригады... являются лучшими продолжателями традиций коммунистических субботников... Производственные смотры, переключки, конкурсы и т.д. в связи с растущим размахом работы, производственные совещания и конференции приобретают огромное значение. Растет новый тип социалистического рабочего на советских заводах и фабриках. Растет и роль участия масс в управлении государством»⁵⁷.

Особенно большие усилия партия в этот период сосредоточивает на организации соцсоревнования. В резолюции XVI съезда ВКП(б) говорится: "Важнейшей задачей партии и профсоюзов является поднятие на высшую ступень движения соцсоревнования и ударничества, действительное перенесение тяжести партийной и профсоюзной работы в цех и бригады"⁵⁸. Конкретными задачами соревнования были: выполнение и перевыполнение промфинпланов, выполнение и превышение намеченных норм по снижению себестоимости и поднятию производительности труда, улучшение качества продукции, борьба с прогулами и браком, уменьшение наклад-

⁵⁷ ВКП(б) в резолюциях. М.: Политиздат, 1940. Ч. 2. С. 365.

⁵⁸ КПСС в резолюциях и решениях съездов, конференций и пленумов ЦК. М.: Политиздат, 1953. Ч. 2. С. 811.

ных расходов, достижение образцовой производственной дисциплины, активное проведение технических усовершенствований и рационализация производства с широким привлечением рабочего изобретательства⁵⁹. Из этого видно, что соревнование понималось как универсальный рычаг, способный решить все задачи экономики.

Кульминационной точкой развития соревнования было стахановское движение. В резолюции Пленума ЦК ВКП(б) 21-25 декабря 1935 г. "Вопросы промышленности и транспорта в связи со стахановским движением" отмечалось, что бурное развитие стахановского движения - это "результат победы социализма в нашей стране, создания мощной социалистической тяжелой промышленности, оборудованной по последнему слову техники и ставшей базой реконструкции всего народного хозяйства... Стахановское движение означает организацию труда по-новому, рационализацию технологических процессов, правильное разделение труда в производстве... обеспечение быстрого роста производительности труда, обеспечение значительного роста заработной платы рабочих и служащих"⁶⁰. Оценивая стахановское движение, Сталин в 1935 г. говорил, что "стахановское движение представляет будущность нашей индустрии, что оно содержит в себе зерно будущего культурно-технического подъема рабочего класса, открывает тот путь, на котором только и можно добиться тех высших показателей производительности труда, которые необходимы для перехода от социализма к коммунизму и уничтожению противоположности между трудом умственным и трудом физическим"⁶¹.

Соревнование и его высшая форма - стахановское движение - осмысливались как база новой экономической культуры, рожденной советским социализмом. И в этом смысле это имело воистину историческое значение как эксперимент, отвечавший на вопрос, можно ли создать работающую экономическую культуру сверху под требуемую модель работника. Модель работника-энтузиаста была остро нужна. И такая модель действительно создавалась, проникала в массовое сознание, пускала корни, передавалась от поколения к поколению⁶².

⁵⁹Социалистическая дисциплина труда. С. 84.

⁶⁰КПСС в резолюциях и решениях съездов, конференций и Пленумов ЦК. М.: Политиздат, 1953. Ч. 2. С. 811.

⁶¹Краткий курс истории ВКП(б). М.: Госполитиздат, 1952. С. 324.

⁶²См.: Герберг С. Стаханов и стахановцы. М.: Политиздат, 1985.

2. Выработка и применение механизмов дисциплинарного контроля и давления на работников. В конце 20-х годов особый акцент был сделан на трудовой дисциплине. Так, в сборнике документов “Социалистическая дисциплина труда” с 1917 по 1928 г. вопрос о трудовой дисциплине фигурирует в пяти постановлениях ЦК ВКП(б). В 1929 г. (в течение одного года) он фигурировал в трех постановлениях и, кроме того, ему было посвящено специальное письмо ЦК ВКП(б) партийным организациям⁶³. Вопрос о дисциплине ставился в этом письме с большой остротой и в сугубо административном ключе: “Неудовлетворительное состояние производительности труда и ослабление трудовой дисциплины, имеющие место на наших предприятиях, внушают серьезную тревогу за успешное выполнение как общего плана промышленности на текущий хозяйственный год, так и особенно заданий по снижению себестоимости”⁶⁴.

На протяжении всего рассматриваемого периода шли поиски мер укрепления дисциплины во всех звеньях экономики. В результате экономика страны оказалась как бы пропитанной дисциплинарными регуляторами: инструкциями, указаниями, требованиями, запретами, разъяснениями. В результате понятие “дисциплина” приобрело чрезвычайно сложное, многоуровневое содержание. Так, М.Я. Сонин в составе “народнохозяйственной дисциплины” выделяет шесть ее видов: плановую, хозяйственную, финансовую, производственную, технологическую, трудовую, различающиеся сферой реализации. По формам собственности он выделяет дисциплину колхозно-кооперативных, государственных и общественных организаций⁶⁵. Столь богатая сетка дисциплин отражает “пропитанность” экономики дисциплинарными рычагами.

Это проявлялось в трудовом законодательстве, регулирующем поведение кадров в сфере производства. Так, в 1927 г. были приняты примерные правила внутреннего распорядка для предприятий, где в качестве мер взыскания предусматривались выговор и увольнение⁶⁶. Юристы отмечают, что к концу 1930 г. было расширено число взысканий за нарушения трудовой дисциплины, где наряду с выговором устанавливались разные формы привлечения к ответственности перед разными инстанциями вплоть до запрета в поступлении на

⁶³См.: *Социалистическая дисциплина труда*.

⁶⁴Там же. С. 82.

⁶⁵Сонин М.Я. *Социалистическая трудовая дисциплина*. М.: Профиздат, 1985. С. 35.

⁶⁶Карпунин Д.Н. Вопросы повышения эффективности общественного труда // *Соц. труд*. 1974. № 10. С. 27.

работу. Вводилась и уголовная ответственность. Правда, от этого вскоре отказались, но идея уголовной ответственности снова появилась через 10 лет в Указе от 26 июня 1940 г.⁶⁷ Эти действия аппарата власти были направлены на формирование определенных и остро требуемых социальных качеств работников, прежде всего послушания и исполнительности.

3. Распределение власти между основными субъектами хозяйствования и выработка социальных норм их поведения. В связи с поиском дисциплинарных мер воздействия на работников складывалась определенная система распределения прав различных субъектов, управляющих экономикой. В принятом в 1929 г. постановлении ЦК ВКП(б) "О мерах по упорядочению управления производством и установлению единоначалия" администрация предприятий признавалась главным ответчиком за выполнение промфинплана и всех производственных заданий. Она должна была, держа все в своих руках, развивать "активность снизу", вовлекать рабочих в управление производством. От профсоюзов требовалось, чтобы, отставив нужды рабочих, они были "энергичными организаторами производственной активности и самодеятельности рабочих масс". Что касается партячек, то от них было необходимо такое руководство хозяйственной жизнью, при котором они "обеспечивали бы выполнение основных директив партии, не вмешиваясь в детали работы завкома и директора"... "Не увлекаясь мелкими вопросами жизни предприятий, ячейки, тем самым, получают больше возможности осуществить важнейшую задачу политического руководства массами и их организациями... Партийные, профсоюзные и хозяйственные органы должны поднимать активность масс на всех стадиях разработки и выполнения промфинплана"⁶⁸. Если учесть истинный смысл понятия "политическое руководство" применительно к заводу, фабрике, цеху, то ясно, что тут закладывалось двоевластие, сохранившееся до сих пор.

Каков культурный аспект проблем управления в тех условиях? Область культуры составляли те ценности и социальные нормы, которые тогда складывались: нормы принятия решений руководителями разного профиля; свойственные им системы ценностей, критерии оценивания кадров; особый механизм их подбора, выдвижения, обновления, подготовки. Характер деятельности партии и на постнэповском, и на последующих этапах развития страны был таким, что требовал

⁶⁷Трудовое право и повышение качества труда. М.: Наука, 1987. С.41.

⁶⁸Социалистическая дисциплина труда. С. 87-92.

особого человеческого материала, сочетающего в себе веру в идеалы коммунизма и твердость, принципиальность и преданность Вождю, революционность и терпение. Поэтому ЦК ВКП(б) чрезвычайно много занимался кадрами, считая работу с ними одним из главных направлений своей деятельности.

На разных этапах развития страны менялся культурный профиль и самого партийно-советского аппарата. Вначале еще сохранялись кадры, не утратившие духовной связи с революцией. Ценностную основу поведения многих из них составляли ее идеалы. Кстати это определяло остроту внутрипартийной борьбы: ведь разные группы партийных кадров имели свои собственные взгляды на политическую жизнь страны, свои собственные представления о более целесообразной экономической политике. Высокая ценность для них идейных позиций придавала этим кадрам социальные качества, отличавшие их от тех, кто определял "лицо" партийно-советского аппарата к концу 30-х годов.

4. Использование репрессивных методов для отбора кадров и давления на них. Созданный в стране репрессивный механизм сформировал мощный регулятор поведения хозяйственников и рядовых работников, Прав А. Мюсякин, пишущий, что «Гулаг оказывал устрашающее воздействие на людей, парализовывал их волю к проявлению недовольства. Но чтобы Гулаг имел прочную базу и у народа не возникало сомнений в правильности курса, была... изобретена теория "кольца врагов" - внешних и внутренних, на которых, как на козлов отпущения, списывали все грехи»⁶⁹. Репрессивный механизм выполнял ряд функций. Одна из них заключалась в том, что с его помощью обосновывалось вмешательство высшего эшелона партийного аппарата в управление экономикой - вплоть до низовых уровней. На местах выявлялись те или иные недостатки; они объяснялись отсутствием у соответствующего ОК, ГК, ЦК республики или др. бдительности; ставилась задача искоренения в данной организации "врагов народа". В таком направлении работали в конце 30-х годов аппарат ЦК, партийная печать. Например, в передовой журнала ЦК ВКП(б) "Партийное правительство" за 1 августа 1937 г. читаем: «Товарищ Сталин дал конкретные указания о партийном руководстве хозяйственными и прежде всего земельными органами. "Нужно, - говорил товарищ Сталин, - укомплектовать эти органы новыми лучшими работниками, способными выполнять возложенные на них задачи..." Но пока это не сде-

⁶⁹Мюсякин А. Продажа // Огонек. 1989. № 8. С. 27.

лано, партийным организациям придется и впредь заниматься сельскохозяйственными делами со всеми их мелочами, пахотой, севом, уборкой и т.д. Троцкистско-бухаринские шпионы, вредители и диверсанты, нанешие значительный вред нашему социалистическому сельскому хозяйству, долгое время безнаказанно орудовали и в органах Наркомзема, вредительски планируя севообороты и засоряя поля низкокачественными семенами, дающими ничтожную урожайность. Еще на XVII съезде партии товарищ Сталин указал на значение качества семян... На этом же XVII съезде товарищ Сталин подчеркивал, что "одной из очередных задач сельского хозяйства является введение правильных севооборотов...". Ни одно из этих указаний не выполнено. Вредители из Наркомзема и земельных органов на местах приложили все силы, чтобы затормозить дальнейшее развитие сельского хозяйства»⁷⁰. Как видно, репрессивный механизм позволял партийному генералитету держать производство полностью в своих руках.

Другая функция репрессивного механизма - подчинение трудящихся страны применявшимся организационным и экономическим мерам воздействия, достижение полной управляемости человеческого фактора.

5. Использование фактора времени как способа давления на работников. Суть этого способа - систематическое создание производственных ситуаций, требующих от работников чрезвычайных усилий: сверхурочных работ, ночных смен. Для обозначения этого стиля даже выработался особый политический язык "трудовая вахта", "аврал", "штурмовщина" и т.п., отражающий "давление планом". Для советской системы управления характерно непрерывное подталкивание естественных процессов путем задания необоснованных сроков выполнения работ. Эта черта хорошо коррелирует с такими формами организации экономических отношений, как соревнование, воскресники, субботники, стройотряды, великие стройки.

Кроме штурмовщины и связанного с ней низкого качества труда, "давление планом" породило еще одну негативную черту экономической культуры - приписки, экономическую дезинформацию. Описывая экономическую обстановку конца 20-х годов, Г.И. Ханин пишет: "Побудительным мотивом искажения экономической информации служит стремление предприятий выполнить плановые задания с минимальными усилиями. При этом нередко такое стремление вызвано хотя

⁷⁰ *Партийное строительство*. 1937. № 5. С.21, 22, 25.

бы частично нереальностью самих плановых заданий, основывающихся на искаженной экономической информации о динамике развития в прошлом. Так образуется порочный круг: неверная экономическая информация - нереальный план - еще более искаженная экономическая информация⁷¹.

Наконец, механизм "давления планом" позволял правящему партийно-советскому аппарату держать в своих руках хозяйственные кадры: любой хозяйственник в любой момент мог быть обвинен, снят с работы, переведен, уволен. Не случайно среди руководителей предприятий широкое распространение имели "шутки" такого типа: "Директор - это человек постоянно подозреваемый, но временно оказавшийся на свободе".

6. Деятельность по ограничению товарно-денежных отношений, искоренению всех и всяческих форм предпринимательства. Эта деятельность партийно-советского аппарата проявлялась и в большом, и в малом. Самая крупная акция такого рода - коллективизация. Но кроме нее было множество менее крупных, составляющих единую линию "искоренения пережитков капитализма". Конкретно-историческое оформление этих действий было разным. В 1929 г. вопрос стоял так: "Кто будет руководить развитием хозяйства кулак или социалистическое государство?", в 50-60-е гг. - иначе: "Совхозная форма собственности выше, прогрессивнее, чем колхозно-кооперативная". В 1965 г. Г.С. Лисичкин писал: «Такие категории товарного производства, как деньги, цена, торговля, кредит, спрос и предложение, на экономику совхозов не оказывают существенного влияния, хотя внешне, формально, все это сохранено... Совхоз ничего не покупает и не продает. В совхозах не принято говорить: "продал зерно, мясо"; "сдал" - вот слово, которое точнее отражает характер отчуждения совхозной продукции. Даже цены здесь называются не "продажными", или "закупочными", а "сдаточными"»⁷². Поскольку колхозы, "по идее", как тип хозяйства, могли использовать товарно-денежные отношения, то их "придавливали" как "низшую" (в сравнении с государственной) форму, считая потенциальным злом. Последствия борьбы Советского государства с товарно-денежными отношениями весьма велики. Во-первых, эта политика ослабляла чувство хозяина, оту-

⁷¹Ханин Г.И. Анализ тенденций экономического развития СССР (1928-1985 гг.) // Экономическая социология и перестройка. М.: Прогресс, 1989. С. 51.

⁷²Лисичкин Г.С. Тернистый путь к изобилию. М.: Советский писатель, 1984. С. 27-28.

чала от предприимчивости. Во-вторых, она в определенной степени ослабляла интерес к заработку, формировала уравнительную психологию. Извращения в практике планирования формировали у работников ложные социальные установки. Известен, в частности, стереотип: рост производительности и оплаты труда на том или ином участке должен влечь за собой пересмотр норм выработки, их увеличение. Реакция людей - неуважение или даже антипатия к передовикам, перевыполняющим нормы, насмешки над новаторами.

7. Идеологическая обработка масс, направленная на воспитание в духе "победившего социализма". Наряду с организационными и экономическими акциями, в рассматриваемый период в стране была развернута идеологическая работа, направленная на выработку у миллионных масс мировоззрения, соответствующего замыслам руководства и его пониманию сущности социализма: 1) убежденности в безусловной экономической исключительности, безграничных возможностях и превосходстве того общества, которое создавалось в СССР, над остальными странами мира: советский строй как высшая ценность советских людей; 2) убежденности в том, что советский человек, являющийся хозяином страны и средств производства, работающий "на себя", на свое общество, на свой народ, - это особый человек, наделенный высшими моральными и политическими качествами; 3) убежденности, что социализм создает принципиально новые стимулы трудовой активности, носящие (в отличие от капитализма) не материальный, а сугубо идейный характер. Коммунистический труд трактовался как "безвозмездная работа на общественную пользу, не учитывающая индивидуальных различий, стирающая всякое воспоминание о бытовых предрассудках, стирающая косность, привычки, разницу между отдельными отраслями работы, разницу в размере вознаграждения за труд и т.п."⁷³. Основным лозунгом, под которым шла идеологическая работа в массах, было движение к победе коммунистического труда, которая считалась не только реальной, но и достижимой в обозримом будущем.

Характеристикой экономической культуры конца 20-х конца 30-х годов мы завершаем описание ее эволюции. Как видим, несмотря на разнообразие конкретно-исторических условий, советская экономическая культура постепенно накапливала вполне определенные социальные черты, становясь культурой административного типа. Не будет преувеличением

⁷³ Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 39. С. 360.

сказать, что, за исключением кратких периодов, на всем протяжении советской истории формировался, сложился и функционировал один и тот же тип экономической культуры: административно-командный. Хотя некоторые флуктуации в ее эволюции были (нэп, попытки реформы в 60-е годы), но в целом эта линия с 1917 г. до середины 80-х годов была однонаправленной: черты экономической культуры административно-командного типа усиливались, не встречая никакого сопротивления. Объясняется это тем, что “за спиной” этой культуры стояла победившая в СССР к концу 30-х годов административная система управления экономикой и страной. Описывая генезис и этапы эволюции этой культуры, мы почти не фиксировали внимание на ее сущностных, типологических чертах. Поэтому следующая задача зафиксировать главные черты этой культуры, описать ее такой, какой она представляется сегодня.

Глава 10

СОВЕТСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА: ФУНКЦИИ И СОДЕРЖАНИЕ

1. ФУНКЦИИ СОВЕТСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ

За годы Советской власти в СССР была создана не традиционная для дореволюционной России и ее населения, принципиально новая система хозяйствования, основанная на единой государственной собственности. В ее основу были положены соответствующие, обслуживающие именно эту собственность (и соответствующую ей власть) социальные ценности, цели, приоритеты и нормы экономического поведения. Иначе говоря, для обслуживания власти нового политического аппарата требовалась особая экономическая культура, без которой советская экономика не могла не возникнуть, победить, укрепиться, стать нормой,

Но для чего, для каких именно целей должна была возникнуть новая экономическая культура? Какие функции она должна была выполнять и реально выполняла? Каким должно было быть и каким реально стало строение советской экономической культуры, ее социальное качество?

Конечно, действия системы власти не были абсолютно рациональными и продуманными. Ведь все это делалось впервые. Ленин многократно писал, что научно обоснованного

плана строительства социализма в 1917 г. и в последующие годы закладки основ нового строя большевики не имели. В дальнейшем основу планов и политических документов все более и более составили интересы одной и только одной группы населения - правящих кругов, интересы же других групп общества все сильнее "подминались". Сегодняшняя социальная структура СССР - конечный результат этого процесса.

Какую же роль сыграла экономическая культура?

Прежде всего она была подчинена цели создать необходимую для господствующих групп власти экономическую систему. А так как эта система должна была держаться на политическом аппарате, то и закладывающаяся экономическая культура должна была быть политизированной, опирающейся на политические ценности. Конкретнее, речь шла прежде всего о политических ценностях и интересах правящих групп партийного и советского аппарата.

Чтобы новые политические ценности прочно вошли в массовое сознание, они должны были подкрепляться соответствующей идеологией. Отсюда требовавшаяся экономическая культура должна была быть идеологизированной. Наконец, эта культура должна была включать трактовки общественной жизни, вполне понятные для миллионных масс и применяемые ими. Отсюда - эта культура должна была быть мифологизированной.

Таким образом, в целом советская экономическая культура по своей природе формировалась как политизированная, идеологизированная и мифологизированная.

Профункционировав несколько десятилетий, она сформировала много выдающихся организаторов производства, хозяйственных руководителей, жертвовавших собой ради подъема советской экономики, налаживания хозяйства на новых началах. Их "отстреливали", но на их место приходили другие, совершая воистину трудовые подвиги на "великих стройках", закрывали собою "трудовые амбразуры", гасили "пожары". В процессе всего этого и складывалась та особая экономическая культура, которая была нужна сильной власти аппарата.

Сформировавшись как политизированная и идеологизированная, эта культура выполняла три отмеченные выше функции: трансляционную, селекционную и инновационную.

Трансляционная функция, как передача новым поколениям ценностей и социальных норм, созданных предшествующими, извлеченных из их опыта, с самого начала была подавлена. Как было показано в главе 9, главными политиче-

скими лозунгами были отнюдь не преємственность, а отречение от старого мира, отряхивание его праха с ног, разрушение всего старого, как мира насилия и разрухи. Естественно, что хозяйственные традиции дореволюционной российской экономики, прежде всего крестьянства и торгово-промышленных слоев общества, не только не наследовались, но активно истреблялись. Широкое использование таких категорий, как “мелкобуржуазный уклад”, “мелкобуржуазная стихия”, “мешочники”, “мелкие хозяйчики”, выразительно свидетельствует об ориентации политической власти: ценности и социальные нормы товарно-денежного производства политически клеймились и идеологически осуждались. Как, впрочем, и старые формы повседневного быта. Вот как описывает А.В. Чаянов состояние советского служащего Кремнева в 1921 г. Его преследуют лозунги: “Разрушая семейный очаг, мы тем самым наносим последний удар буржуазному строю!”; “Наш декрет, запрещающий домашнее питание, выбрасывает из нашего бытия радостный яд буржуазной семьи и до скончания веков укрепляет социалистическое начало”; “Семейный уют порождает собственнические желания, радость хозяйчика скрывает в себе семена капитализма”. Утомленная голова ныла и уже привычно мыслила, не думая, сознавала, не делая выводов, а ноги машинально передвигались к полуразрушенному семейному очагу, обреченному в недельный срок на полное уничтожение, согласно только что опубликованному и поясненному декрету 27 октября 1921 года¹.

Разрыв с прошлым (и на словах, и на деле) привел к избыточной выбраковке и уничтожению многого из того, что в действительности было полезным, могло обогащать людей и экономически, и социально. Главное из утраченного это эталоны экономического поведения, основанного на хозяйственной самостоятельности: ценность успеха и предприимчивости, умение изыскать новые возможности, “делать бизнес”. И напротив, накапливались и усиливались такие черты, как директивность, подчиненность идеологическим императивам, однообразие. Корень всего этого - огосударствление всей социальной жизни. Это если говорить об институциональной стороне экономической культуры. Если же говорить о личной стороне, то она сформировала и сохранила, донеся до сегодняшнего дня, привычку к уравнительности, “равенству и нищете”, боязнь дифференциации доходов, несприязнь к высо-

¹Чаянов А.В. Венецианское зеркало: Повести. М.: Современник, 1989. С. 162.

кому уровню благосостояния, даже когда он является результатом интенсивности труда.

Дефектом советской экономической культуры было то, что она чересчур резко порвала с дореволюционной. Разрушив “вековой уклад“, мы разрушили культуру мелкотоварного производства, на которой держалось крестьянство России. Это разрушение придало первоначальной модели коммунизма не-реалистичный, утопический характер². Экономические формы, выработанные на протяжении человеческой истории, по причине их буржуазности, несоответствия классовым интересам пролетариата были отброшены, истреблены. Прежде всего это касается частных форм крестьянского хозяйствования. Но крестьянство было самым многочисленным классом страны. Поэтому его огосударствление было чревато негативными последствиями для всей экономики в целом. Не случайно в “крестьянской утопии“ А.В. Чаянова частнохозяйственный сектор сохранен. Вот рассказ о модели экономики, которая, по Чаянову, должна прийти на смену печальному опыту огосударствления: “В сущности нам были не нужны какие-либо новые начала, наша задача состояла в утверждении старых вековых начал, испокон веков бывших основой крестьянского хозяйства. Мы стремились только к тому, чтобы утвердить эти великие извечные начала, углубить их культурную ценность, духовно преобразить их, придать их воплощению... активную мощь, гибкость и, если хотите, ударную силу. В основе нашего хозяйственного строя, так как и в основе античной Руси, лежит индивидуальное хозяйство. Мы считали и считаем его совершеннейшим типом хозяйственной деятельности“³. Для его сохранения, по А.В. Чаянову, нужна такая народно-хозяйственная система, которая “опиралась бы на крестьянское хозяйство, оставляла бы за ним руководящую роль и в то же время образовала бы такой народнохозяйственный аппарат, который... держался бы автоматически, без подпорок неэкономического государственного принуждения“ (курсив наш. - Авт.). ...“Мы всегда признавали государство и его аппарат далеко не единственным выражением жизни общества, а потому в своей реформе в большей части оперлись на методы общественного разрешения поставленных проблем, а не на приемы государственного принуждения“⁴. Далее рассказчик

²Сегодня это стало уже бесспорным. Блестящие описания советского варианта социализма как утопии дано А.В. Чаяновым в повести “Путешествие моего брата Алексея в страну крестьянской утопии“ (см.: Чаянов А.В. Венецианское зеркало. С. 160).

³Чаянов А.В. Венецианское зеркало. С. 183.

⁴Там же. С. 184.

вспоминает, что до установления в России общества “крестьянской утопии” «крестьянское хозяйство почитали за нечто низшее, за ту протоматерию, из которой должны были выкристаллизоваться “высшие формы крупного коллективного хозяйства”. Отсюда старая идея о фабриках хлеба и мяса. Для нас теперь ясно, что взгляд этот имеет не столько логическое, сколько генетическое происхождение. Социализм был зачат как антитеза капитализма; порожденный в застенках германской капиталистической фабрики, выношенный психологией измученного подневольной работой городского пролетариата, поколениями, отвыкшими от индивидуальной творческой работы и мысли, он мог мыслить идеальный строй *только как отрицание строя*, окружающего его (курсив наш. - Авт.). Будучи наемником, рабочий, строя свою идеологию, ввел наемничество в символ веры будущего строя и создал экономическую систему, в которой все были исполнителями и только единицы обладали правом творчества»⁵.

В модели А.В. Чаянова общество основано на крестьянской кооперации. Но в нем существует и “частная инициатива капиталистического типа”. По мнению автора, она нужна там, где коллективное управление и государственные стимулы бессильны, где требуется конкуренция, спасающая от застоя.

Основной изъян модели коммунизма, по А.В. Чаянову (в его повести она просуществовала в России 40 лет), в том, что она дестимулировала труд. Это разрушило экономику и толкнуло на восстановление “частнохозяйственной стимуляции”, “капиталообразования”, на “финансирование всяких изобретателей и предпринимателей”⁶. Государству отведено в утопии очень скромное место: $\frac{9}{10}$ дел осуществляется без его участия.

Надо отметить, что описанная модель, изложенная в публицистическо-художественном стиле, базируется на фундаментальном научном анализе. Рассмотрев прошлое, настоящее и будущее крестьянского хозяйства, А.В. Чаянов разработал его целостную концепцию. Для нашей темы важно, что в основе этой концепции (как и предложенной им аграрной политики) лежал один безусловный принцип: сохранение крестьянской экономической культуры⁷.

Если вернуться к реальности, то надо сказать: экономическая культура нашей страны утратила необходимые для раз-

⁵Там же. С. 185.

⁶Там же. С. 188-189.

⁷Чаянов А.В. Крестьянское хозяйство: Избранные труды. М.: Экономика, 1989. С. 194-443.

вития экономики (не только капиталистической, но и социалистической) стереотипы поведения - такие, как купля-продажа товаров на свободном рынке, коммерсанство, маклерство, торговое посредничество, дача взаем под проценты, арендные отношения и т.п. Страна, ее экономическая культура пережили избыточное выбраковывание культурных образцов поведения, остро необходимых для любой экономики. Так, было утеряно уважение к "культурным хозяевам" - людям, которые своим собственным трудом, но с использованием рыночных отношений добиваются экономического благополучия, выделяющего их из остальной массы населения. Хотя "культурные хозяева" окончательно вытравлены в период коллективизации, память об этом социальном типе жива до сих пор: она проявляется в зависти к тем, кто много зарабатывает⁸.

Утрата традиционных для дореволюционной экономики ценностей и норм не была "естественно-историческим процессом". В стране велось не столько активное наступление с целью вытеснения (по В.И. Ленину), сколько истребление традиционных экономических форм и самих их носителей, целых социальных слоев населения, хранивших и воспроизводивших традиционную (не только для России, но и для любой экономики вообще) экономическую культуру. Так, В. Селюнин пишет: «Самое тяжелое наследие 30-х годов - разорение сельского хозяйства... В марте 1930 года, когда стало ясно, что посевную колхозы сорвут, Сталин выступил со статьей "Головокружение от успехов". Свалив, как обычно, вину за "перегибы" на исполнителей, он разрешил выход из колхозов. Однако вышедшим скот и инвентарь не возвращали, а землю они получали самую неудобную... В процессе коллективизации были физически уничтожены миллионы крестьян. Истинная цифра до сих пор неизвестна. Как заметил один мудрый человек, 1929 год справедливо назван годом великого перелома, не сказано лишь, перелома чего: станового хребта народа»⁹.

Культурная основа этих разрушительных акций очевидна. По мнению В. Попова и Н. Шмелева, «"индустриализация за счет сельского хозяйства", "перегибы" коллективизации, агрессивная нетерпимость ко всем рыночным, товарно-денежным отношениям и многое другое это не следствие злого умысла одного человека или даже какой-то социальной группы, а объективные закономерности становления администра-

⁸Шмелев Н. Авансы и долги // Новый мир. 1987. № 6.

⁹Селюнин В. Истоки // Новый мир. 1988. № 5. С. 177.

тивной системы, обнаружившиеся, кстати сказать, впоследствии в больших или меньших масштабах и в других социалистических странах»¹⁰. Многие устаревшие образцы и эталоны поведения, в полезность которых не верят даже те, кто организует их трансляцию, советская экономическая культура хранит и сегодня. «Десятилетия были отданы безнадежным попыткам вдохнуть жизнь в систему, рассчитанную на то, что плановик “сверху” запланирует, учетчик “сбоку” строго проверит, а сам труженик (и тот, который производит, и тот, который покупает произведенное) останется лишь старательным исполнителем, не проявляющим инициативы и свободным от собственных интересов»¹¹.

Из сказанного видим: истребив черты дореволюционной крестьянской культуры, руководящий аппарат одновременно настолько сильно вбил черты новой, “винтиковой” культуры, что они с огромной силой сказались на этапе перестройки.

Селекционная функция советской экономической культуры (как уже отмечалось) - это “оборотная сторона” ее трансляционной функции. Действительно, отбор тех и только тех хозяйственных форм, которые признавались перспективными,

это был тот механизм, который позволил изжить старые экономические формы и очистить место для новых. Например, из всех рождавшихся форм организации сельского хозяйства приоритетной оказалась государственная совхозы. Из всех форм организации промышленности и строительства приоритетной оказалась одна - государственно-ведомственная. Селекционная функция экономической культуры была адекватна интересам правящего слоя и сработала на них. Отбирались и сохранились лишь те экономические формы, которые усиливали именно эти слои. Приоритетными формами организации экономической системы были централизация, монополизм в принятии решений, ведомственный контроль за ресурсами, за ходом производства и распределения и т.п. Все это было закреплено в политике и законодательстве. Все это соответствовало официально санкционируемое содержание общественных наук, партийной пропаганды, прессы.

Чрезвычайно сильно в СССР сработала инновационная функция экономической культуры. В практику хозяйствования были внедрены инновации, которые на предыдущих этапах развития страны и всего мира не использовались. Это совхозы и колхозы; промышленные предприятия, практиче-

¹⁰ Попов В., Шмелев Н. Анатомия дефицита // Знамя. 1988. № 5.
С. 182

¹¹ Ляцис О. Цена равновесия // Знамя. 1988. № 2. С. 187-198.

ски целиком лишены экономических методов управления; государственно-ведомственные формы организации строительства, транспорта, быта, общественного питания, образования, здравоохранения и пр. Были сформированы принципиально новые, антидемократические формы распределительных отношений в значительной степени “латентные”, скрытые от масс.

Однако наряду с такими инновациями в стране, как отмечалось выше, было создано много новых образцов экономического поведения, которые в своих непосредственных проявлениях были позитивными: улучшали настроение людей, сглаживали трудности жизни. Таковы были новые традиции коллективизма и помощи отстающим (хотя последнее служит примером парадоксальной роли культуры, когда положительная в нравственном отношении норма оказывает на экономику отрицательное влияние). К этой же группе вновь созданных социальных норм относится и воспитание у масс понимания трудностей общества, умения пожертвовать личным временем и силами ради общего дела. В этой черте новой культуры проявилась идентификация с социализмом, порожденная Октябрьской революцией.

2. СОДЕРЖАНИЕ СОВЕТСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ, ЕЕ ИНТЕГРАЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

В главе 8 были названы 12 интегральных характеристик экономической культуры. Это степень автономности (зависимости); степень декларативности и директивности; степень интеграционности и коллективизма; степень инновационности и масштабы заимствований экономической деятельности для субъектов экономики и др. (см. табл. 8.1). Мы трактовали их как *общие* для разных экономических культур, складывающихся в разных странах.

Однако степень их общности не одинакова. Если, к примеру, “степень инновационности” и “степень автономности”, безусловно общесоциальны, то “директивность” более специфична для стран с определенным, а именно административно-командным режимом управления. Кроме того, в перечень общесоциальных характеристик, описанных в главе 8, не вошли некоторые сугубо специфические, характерные (гипотетически) *только* для административно-командных (автори

тарных, тоталитарных) социально-экономических систем. Все это приводит к выводу, что для советской экономической культуры характерны, с одной стороны, общие для всех стран интегральные характеристики, с другой - специфические, не характерные для капитализма и для стран с другими моделями социализма. С этих позиций попытаемся далее кратко осветить некоторые характеристики советской экономической культуры, связывая их с теми функциями, на которые они "работают".

Остановимся сначала на характеристиках, связанных с трансляционной функцией советской экономической культуры.

Степень автономности советской экономической культуры слаба, ибо для нее характерна зависимость от идеологии и политики. Эта зависимость объясняется жесткой связью трех социальных институтов: экономики, политики и идеологии, образующих довольно целостную систему.

Связи в этой системе служили основой формирования экономической культуры. Сначала на основе принятой трактовки марксизма-ленинизма формировалась определенная "нормативная модель социализма". Далее эта модель превращалась в инструмент практической политики, в руководство к действиям правящего аппарата. Конкретно это означало следующее. На основе идеологически выверенной "нормативной модели" складывались партийно-ведомственные представления о том, какие экономические формы (уклады, секторы) "наши", а какие - "не наши". При этом использовались особые критерии: опасность частнособственнической психологии; опасность распространения "духа наживы", рвачества, подрыва социалистической собственности. Это позволяло аппарату власти отсекалть все формы хозяйствования, кроме одной - государственно-ведомственной. Причем, чем прогрессивнее была та или иная новая форма хозяйствования, тем трагичнее был ее путь к практике. Яркий пример - "дело" И.Н. Худенко, автора последовательно хозрасчетной модели организации и оплаты труда в сельском хозяйстве. Высоко оценивая гражданский подвиг И.Н. Худенко, газета "Правда" обращает внимание на то, что делу, которое отнюдь не носило политического характера, а касалось организации труда в сельском хозяйстве, был придан политический, чрезвычайный характер. "Худенко после ареста был препровожден в следственный изолятор КГБ. Государственный преступник! В приговоре Алма-Атинского суда как отягощающее вину обстоятельство указывалось, что Худенко не считается с законами Советского государства и

распоряжениями правительства, допускает неправильные суждения в отношении политики Советского государства. Процессу придавали особое значение. Председательствовал на заседаниях председатель Алма-Атинского городского суда, обвинение поддерживал заместитель прокурора республики. Самые строптивых, неугодных административно-бюрократическая система преследовала, не брезгуя даже приемами уголовными. Особенно тех, кто, как Худенко, покушался на ее устои¹². “В застойные годы несметное число инициативных хозяйственников поплатилось партийностью, должностью, свободой только за то, что не угодничали, не шли слепо за инструкциями¹³.”

За всеми подобными делами стояло и стоит одно: боязнь политического аппарата потерять монополию на хозяйственную власть. Как пишет В. Сомов, “понукатели” и сегодня стоят над крестьянином. Иначе говоря, политические факторы через директивные рычаги продолжают действовать на экономическую культуру страны. Как видно, идеология верно служила (и служит) для наложения “вето” на те формы хозяйствования, которые с точки зрения аппарата кажутся сомнительными, опасными. До начала перестройки так обстояло дело с действительными (а не фиктивными!) колхозами и другими видами кооперации, с личными подсобными хозяйствами, временными строительными бригадами, многими индивидуальными формами трудовой занятости. Судьба всех этих и многих других экономических форм при их зарождении всегда зависела от того “идеологического императива”¹⁴, который господствовал в данный момент. На эту особенность развития экономической культуры указывает А.С. Ципко, приводя примеры того, как от разных “идеологических императивов”, господствовавших в 20-30-е и другие годы (по поводу личной собственности и кооперации), зависела судьба этих форм¹⁵.

“Идеологические императивы”, выработанные аппаратом политической власти, служили основой политической линии по отношению к экономике и ее культуре. Наглядные примеры, показывающие огромную роль и действительно чудовищ-

¹²Сомов В. Реванш, или Почему не восстановлено доброе имя талантливого экспериментатора // Правда. 1989. 13 февр.

¹³Там же.

¹⁴Этот термин, который нам кажется весьма удачным, использует Б.П. Курашвили (см.: Курашвили Б.П. Очерк теории государственного управления. М.: Наука, 1987. С. 102).

¹⁵Ципко А.С. Размышления о причинах исторической устойчивости кооперации // ЭКО. 1987. № 9 С. 4-33.

ное влияние идеологии, дает содержание градостроительных наименований. Для возвеличивания престижа политического аппарата делалось, казалось бы, невозможное: следы русской дореволюционной культуры стирались, на ее место насаждалась новая, советская, в центре которой были фамилии вождей революции, политические праздники, другие понятия, отражающие идеологию нового строя. Переименование было принятым системой методом воспитания личности работника - "винтика", знающего одну социальную среду, одну идеологию, один язык, одни имена и потому лишённого выбора. Чтобы гарантировать себя от неожиданностей, чтобы "винтик" вдруг не вышел за установленные ему рамки, идеология должна была быть тотальной. Она должна была потрясать своей мощью. Отсюда монументальность архитектурных форм, грандиозные масштабы скульптур политического содержания при полном безразличии к их художественным качествам. Жизнь советского человека удалось полностью идеологизировать. На это сегодня обратили внимание экономисты. Так, Л.И. Абалкин отмечал, что "идеология стала психологией" (т.е. вошла в плоть и в кровь работников). Повлияло ли это на экономику? Безусловно, причем не лучшим образом. В частности, тот же Абалкин связывает с идеологизацией "могучую и массовую уравнивательность населения страны"¹⁶. Г.Х. Попов отмечает: "Исключительно важная черта административной системы - тотальная идеологизация"¹⁷.

Директивность это доминирование ценностей и социальных норм, поступающих "сверху", над ценностями и нормами, рождающимися "снизу", а процессе инициативы и самоуправления. Новые формы экономической культуры и соответствующие формы организации хозяйственной жизни в СССР нередко если не доводятся ("спускаются") сверху, то, как минимум, рекомендуются, через партийно-советский аппарат получают массовое распространение. Именно так возникали все (хотя и разные в социальном отношении) формы экономической культуры в СССР: культура "военного коммунизма", нэпа, административной системы. Первичный толчок сверху, от ЦК КПСС, дан и идущей сегодня перестройке управления экономикой.

Следствием директивности советской экономической культуры явилось волевое аппаратно-ведомственное запретитель-

¹⁶Абалкин Л.И. Лунный ландшафт, или Что вырастет на нашей социальной почве? // Комсомольская правда 1989. 8 февр.

¹⁷Попов Г.Х. Об эволюции бюрократизма и о путях его преодоления // Наука и жизнь. 1988. № 10. С. 29.

ство. Запрет был превращен в норму. Это породило проблему "расширения самостоятельности". На самом же деле речь идет просто о том, чтобы дать работникам возможность выполнять в полном объеме то, что требуется, быть хозяевами и нести полную ответственность за свои решения. В силу избыточных запретов, которыми опутана экономика, трудовой потенциал большинства экономических ролей недоиспользуется. Запретительство сдерживает возможности кадров: требует от них "выбивания" разрешений на то, что они в сущности обязаны делать. Оно толкает на противоправное поведение, плодит преступность.

Запретительство рождает последствия двоякого рода: 1) экономические ("упущенная выгода") и 2) культурные. Вред запретительства для культуры, как таковой, трудно преувеличить. Во-первых, оно обедняет общий запас ценностей и социальных норм, которыми обладает общество, лишая его тем самым (капля по капле) социальной памяти, собственно прошлого. Во-вторых, запреты на любые феномены культуры, особенно при наличии их живых "носителей" и сторонников, рождают острое недовольство, нередко находящее выход в реакциях, куда более вредных, чем запрещаемые действия. В-третьих, запреты на культурные ценности и нормы неотвратимо обостряют межгрупповые взаимоотношения в обществе, ослабляют его сплоченность (например, увеличивают социальные дистанции между отцами и детьми). Так что запреты на многочисленные виды экономической деятельности, которые были в прошлом и остаются в настоящем, надо оценивать не только с точки зрения прямых экономических потерь, но и вреда, наносимого экономической культуре.

Декларативность советской экономической культуры проявляется в разрыве между словом и делом. Многие лозунги, отражающие экономическую политику партии, выдвигались без достаточных оснований. По мере их "морального износа" они тихо снимались, заменялись другими, не более обоснованными. Таким было обещание Сталина (1946 г.), что через три пятилетки в стране будет построена материально-техническая база коммунизма, курс XVIII съезда ВКП(б) на то, чтобы решить основную экономическую задачу СССР - догнать и перегнать развитые капиталистические страны по производству продукции на душу населения (1939 г.), обещание Хрущева, что нынешнее поколение советских людей (1962 г.) будет жить при коммунизме, и многие другие.

Декларативность советской экономической культуры породила другую ее черту *экстенсивность*, ориентацию на

“вал“, на рост количественных показателей и чрезмерные темпы развития экономики, превращение их в самоцель. Причем, как ни неожиданно это звучит для нас, людей, привыкших, что “пятилетка - в четыре года“, невиданные темпы роста и прочее - безусловное благо для страны и народа, за всем этим стояло стремление правящего аппарата поднять престиж не столько страны, сколько свой собственный. Успехи экономики должны были ошеломить мир. Для этого нужны были невиданные темпы и грандиозные масштабы, свидетельствующие о преимуществе нового строя и его создателей. «Сталин сделал высокий темп самоцелью на все времена, не глядя, дает это что-нибудь людям или, напротив, обедняет их жизнь. Соответственно оправдывались любые меры, которые обеспечивали (или казалось, что обеспечивали) высокий темп. С годами все большему числу людей стало казаться, что без этих мер вообще нельзя, что в них-то и выражаются основные преимущества социализма... Пятилетний план предусматривал охватить коллективизацией около 20% хозяйств. Это задание было перекрыто уже в первый год пятилетки, а к концу ее в важнейших сельскохозяйственных районах коллективизация была в основном завершена. Таким образом, в сельском хозяйстве реакция на “ускорительство“ была своеобразной. Тот показатель, который непосредственно старались “ускорить“, - процент коллективизации - действительно рос очень быстро. Но в том, ради чего добивались ускорения коллективизации - в производстве, одновременно происходило ухудшение. Цель не оправдывала страшные средства»¹⁸. “Беда была не только в незнании законов долговременного экономического развития (точнее, в непонимании, потому что тех, у кого знание было, не слушало большинство). Не было и понимания отдаленных последствий текущих организационных и политических решений для социалистической культуры, психологии, традиций, когда принятые в прошлом конкретные решения, переплавившись в определенный тип культуры, сами потом влияют на совсем другие решения, в другой обстановке. Так, дружный напор массой, числом стал нормой именно в первую пятилетку“¹⁹.

Порожденная политическими институтами экстенсивность советской экономической культуры породила ряд более частных черт, главные из которых - штурмовщина и показуха.

¹⁸Лацис О. Перелом // Знамя 1988. № 6. С. 167.

¹⁹Там же. С. 132.

Штурмовщина - это комплекс социальных норм поведения в сфере производства, сформировавшихся в результате его систематической неритмичности, а также возможность выходить из этой неритмичности за счет бесконтрольной эксплуатации человеческого фактора. Вот зарисовка того же О. Лациса: «Героические штурмы, возведенные в закон, выросли в штурмовщину - судя по речам Орджоникидзе, даже домны Магнитки "качало" от 1000 тонн суточной выплавки до 400 тонн. А на Сталинградском тракторном степень штурмовщины испугала Серго, он сказал: прекратите ночные коммунистические воскресники, у людей не остается сил работать днем. Но прежде, чем отказаться от штурма как метода работы, надо было убедиться, что он не дает желаемых результатов. А тем временем сложилась привычка, произошел отбор, укрепился круг специалистов по штурму, которые именно так умели работать лучше других, а по-другому не умели и должны были бы уступить место»²⁰.

Показуха - комплекс социальных норм поведения в сфере производства, компенсирующих разрыв между необоснованными планами, с одной стороны, и реальными возможностями работников, реальной обеспеченностью оборудованием, материалами - с другой. Эта компенсация осуществляется за счет моральных издержек. Во-первых, за счет подмены реально сделанного вымышленными показателями объемов продукции. Во-вторых, за счет сокрытия дефектов качества продукции. В-третьих, за счет создания образцово-показательных коллективов, специально "подпитываемых" для произведения эффекта²¹, и др. Осуществляя это, производственники так или иначе улучшают условия своей работы: ослабляют давление "вала", делают более адекватным размер оплаты труда. Но моральные издержки дают свои плоды - ухудшается отношение к труду, снижается идентификация с ним, растет отчуждение. Это, в свою очередь, сказывается на конечных результатах производства и т.д.

Охарактеризуем теперь индикаторы советской экономической культуры, в которых проявляется ее селекционная функция.

Степень однообразия культуры весьма велика. Это - естественный результат управления, ориентированного на максимальное сосредоточение власти в руках управленческого аппарата. Известно, что разнообразие затрудняет управление

²⁰Там же. С. 168.

²¹Беляева Л., Галкина И. Неприкасаемый фасад // Сов. Россия. 1987. 29 июля.

“сверху“ и потому централизованными системами отвергается. Не случайно в условиях сильной централизации радикальные формы “не идут“, о чем говорят многочисленные примеры отторжения многих прогрессивных экономических форм. Случаи отторжения всегда мотивировались служением высшей цели: охране завоеваний социализма. При этом социализм отождествлялся с одним видом собственности - государственной в ее сложившемся в СССР варианте. В общественных науках и пропаганде активно проводились идеи о том, что любые виды частнохозяйственной деятельности и групповой экономической активности вредны. Вред усматривался в том, что эти виды экономической деятельности подрывают общественную (на самом деле государственную) собственность на средства производства, отвлекают трудящихся от работы в государственном секторе народного хозяйства, создавая дефицит трудовых ресурсов, развивают частнособственническую психологию, препятствуют изживанию пережитков капитализма.

Степень интегративности и коллективизма советской экономической культуры. В 20 — 30-е годы показатели сплоченности советского народа - дружба народов, советский патриотизм, морально-политическое единство всех социальных групп - рассматривались как важнейшие завоевания социализма. Миф о бесконфликтности, социальной сплоченности и однородности советского общества неустанно вбивался в сознание населения. Достичь своей цели, сформировать у населения представление о бесконфликтности общества удалось. Ведь на этом поприще работал огромный идеологический аппарат, включая общественные науки. Через все каналы школы, вузы, партийное просвещение, прессу, кино, литературу - внедрялись идеи о классах нового типа, социальной однородности, коммунистическом труде, общенародном государстве и т.п. Все это усваивалось, отлагалось в массовом сознании. Успеху воспитания трудящихся в духе коллективизма способствовало много факторов: неинформированность населения страны о реально происходящих процессах, отсутствие гласности, закрытость статистики. В этих условиях “иллюзорное сознание“ (по выражению К. Маркса) не могло не пустить глубокие корни.

В конце 70-х - начале 80-х годов, когда негативные явления в экономике достигли высшей точки и не говорить о них стало невозможно, все яснее становилась картина растущей в СССР конфликтности в системе экономических и управлен

ческих отношений, во взаимодействиях “верхов” и “низов”. Например, в проведенном нами в 1986 г. опросе работников АПК одного из районов Алтайского края 90 % опрошенных фиксировали наличие у них серьезных производственных конфликтов. Последующие процессы (уже в период перестройки) выявляли все новые и новые остроконфликтные социальные проблемы. Их конфликтность объяснялась застарелостью проблем, копившихся многие десятилетия. Люди устали от напряжений, стремились сбросить с себя груз этих проблем, разрешить их.

Описанная ситуация приводит к выводу, что советская экономическая культура на самом деле не обладает той интегративной силой, которую приписали ей идеологи. И не случайно на первых же шагах перестройка натолкнулась на групповой эгоизм одних социальных групп, ведомственную глухоту других, равнодушие третьих, недоверие и пассивность четвертых. Не говоря уже о последовавших обострениях межнациональных отношений, возникновении экстремистских движений и т.п.

Слабая правовая защищенность субъектов советской экономики - трудовых коллективов, отдельных профессиональных и должностных групп. “При тотальной государственной собственности на средства производства, - пишет, например, В. Селюнин, - возникает искус экспроприировать и самое личность, ее физические и духовные силы, чтобы наладить работу по единому плану и распорядку. В этих условиях допустимо рассматривать человека как винтик гигантской машины, изготавливающей будущее счастье для всех. Странно было бы говорить о личностных правах и гражданских свободах винтика, а равным образом и отвертки, которая загоняет его на положенное место”²². Об этом же пишет и О. Лацис: “Субъективизм, вера во всемогущество приказа жили рядом с отношением к людям как к материалу для строительства”²³.

Наконец, рассмотрим индикаторы, связанные с выполнением инновационной функции.

Степень инновационности советской экономической культуры и масштабы внедрения новшеств чрезвычайно низки. Это - следствие сложившейся в СССР системы производственных отношений с характерной для них чувствительностью к НТП и социально-экономическим нововведениям. В

²²Селюнин В. Истоки // Новый мир. 1988. № 5. С. 170.

²³Лацис О. Перелом. С. 168.

литературе приведены многочисленные данные о длительности сроков внедрения изобретений и открытий, торможении ведомствами эффективных нововведений, бесплодности многих НИИ и КБ²⁴. Фиксируя подобные факты и порождающие их причины, авторы отмечают монополизм ведомств, отсутствие хорошо работающего передаточного механизма от академической и вузовской науки к производству, отсутствие экономической заинтересованности предприятий в НТП.

Значительно реже причину низких темпов внедрения НТП, недейственности связи науки и производства усматривают в особенностях советской экономической культуры. На самом же деле низкая инновационность экономики отражает также неразвитость ценностей, регулирующих преобразовательную деятельность в сфере экономики: ценности творчества, успеха, риска, нетривиальных достижений, преодоления трудностей. Стимулы, способные питать такие ценности, оказались ослабленными (если не отсутствующими). Основная масса управленческих работников и рядовых ИТР не ориентирована на внедрение технологических, а тем более социально-экономических новшеств. Усилия единичных новаторов чаще всего не находят нужной поддержки, их активность гасится. Что касается монополизма как общепризнанной причины низкой инновационности экономической культуры²⁵, то он тоже имеет культурную основу: базируется на приоритете ведомственно-групповых ценностей и норм над общесоциальными. Как видим, низкая инновационность экономической культуры имеет две формы проявления: институциональную и личностную. Первая проявляется в монополизме ведомств на достижения науки и техники, слабой ориентации экономических организаций (производственных, снабженческих, торговых и др.) на внедрение передовых методов работы, на усвоение прогрессивного мирового опыта, соответствующей переквалификации своего персонала. Вторая, личностная форма находит свое выражение в масштабах инновационного поведения субъектов экономики, развитости их установок на разработку и внедрение новшеств.

²⁴Доминов В.М. Внедрение научных достижений в агропромышленный комплекс. Кишинев: Штиинца, 1983; Радов А.С. С кого спросить за миллиарды? // Сов. Россия. 1985. 15 окт.; Саито Б. Пути внедрения технических новшеств // ЭКО. 1983. № 11.

²⁵Косалс Л.Я. Социалистический монополизм и социалистический плюрализм: От застоя к развитию. Новосибирск, 1988. (Препринт / ИЭиОПП СО АН СССР).

3. ВЗАИМОСВЯЗЬ ЛИЧНОСТНОГО И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО АСПЕКТОВ СОВЕТСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ

Как уже отмечалось, ценности и нормы, входящие в состав экономической культуры, по своим носителям (по тому, в чем они проявляются) не одинаковы. Одни из них являются свойствами людей, другие - свойствами социальных институтов. Действительно, директивность, экстенсивность это свойства не людей, а экономики как социального института, тогда как честность, лень, трудолюбие - свойства работников.

Эти два аспекта экономики и экономической культуры тесно связаны. К примеру, та же экстенсивность, будучи свойством экономики (ориентация на "вал"), проявляется в социальных качествах и поведении конкретных людей - от министров до рабочих. Ведь в ведомствах, настойчиво "спускающих" объемные показатели, сидят люди. Правда, в данном случае они выступают не как носители собственных ценностей ("хорошие" или "плохие"), а как функционеры государства, через деятельность которых проявляются ценности и нормы, заложенные в основу соответствующего аппарата. Но, хотя исторически это так, на данный момент времени черты аппарата (партийного, ведомственного) зависят от характера ценностей работающих в нем людей. Именно поэтому разные министры, секретари ЦК, работники Советов в одних и тех же ситуациях ведут себя по-разному. В зависимости от их собственных личностных свойств в разном направлении меняются и соответствующие институты (ср., например, линии поведения и характер влияния на экономику Сталина, Хрущева, Брежнева и Горбачева).

Напомним эти положения и попытаемся кратко осветить некоторые институциональные черты советской экономической культуры. В полном объеме это пока сделать невозможно из-за неразработанности проблемы в целом. Поэтому ограничимся лишь примерами, которые должны показать, как проникают в экономику и сказываются на ней ценности и социальные нормы, поступающие из двух социальных институтов общества: права и нравственности. Правовые и моральные ценности и нормы не образуют внутри экономики каких-то особых сфер. Напротив, проникнув в экономику, правовые и моральные нормы получают экономическое обличье, выступают уже в форме тех или иных принципов, традиций, правил, носящих сугубо экономический характер. Именно это необходимо далее показать.

Проявления института права в экономической культуре. Для современного хозяйственного права, как отмечает многие авторы, характерен “деятельностный подход”. Имеется в виду, что “нормы хозяйственного права” не только регулируют хозяйственные отношения, но и воздействуют на хозяйственную деятельность, как таковую²⁶. Поэтому огромное внимание уделяется “субъектному составу” хозяйственных отношений. От того, кто субъект, зависят и характер экономических отношений, и характер деятельности, а в конечном счете и результаты хозяйствования. Поэтому столь остры для советской экономики вопросы о введении кооперативов и аренды. Не менее острым оказался вопрос и о статусе социалистического предприятия. Во всех этих случаях задается вопрос об объеме власти “верхов” и “низов”, о характере субъекта власти будет им государство или коллектив; коллектив, подвластный государству или самоуправляющийся. Соответственно решается вопрос, какие ценности и социальные нормы будут положены в основу экономической деятельности. При сохранении власти ведомства отрасль будет работать на интересы ведомственных групп. При ликвидации ведомств и передаче средств производства производителю (заводу, строительной организации, бытовому комбинату или др.) предприятие будет работать на интересы коллектива. От того, кто узаконенный субъект хозяйствования, зависит, какая система хозяйствования будет создана, т.е. те правовые нормы, которые будут проведены в жизнь и реализуются на практике. Трудности, связанные с принятием основных законов, которые призваны регулировать экономику, показатель борьбы интересов, ценностей и норм разных социальных групп, занимающих разные места в производстве и управлении. Отсюда бесконечное число итераций, несогласий, поправок, уточнений, изменений.

Правовой аспект экономической культуры проявляется в том, что все функциональные виды деятельности: планирование народного хозяйства, регулирование НТП, регулирование качества продукции, работ и услуг, материально-техническое снабжение и сбыт продукции, применение цен в народном хозяйстве, финансирование - все это выражается в языке соответствующих правовых норм. Например, В.В. Лаптев отмечает, что “все исследователи, обращавшиеся к вопросу о сущно-

²⁶См.: *Хозяйственное право: Учебник для юрид. вузов*. М.: Юрид. лит., 1983. С. 17-18; *Хозяйственное право / Отв. ред. В.В. Лаптев*. М.: Наука, 1986. С. 5.

сти планов, сходятся в признании их правового характера²⁷. К числу признаков, характеризующих планы с этой точки зрения, обычно относят: установление планов государством в лице его компетентных органов; принятие планов в установленных законодательством формах; юридическую обязательность исполнения; реализацию через разнообразные правоотношения; наступление юридической ответственности (дисциплинарной, имущественной, уголовной) при невыполнении планов²⁸. Проникая в сознание соответствующих категорий функционеров аппарата Госплана, начальников плановых органов, рядовых экономистов-плановиков, - эти формы приобретают вид устойчивых принципов, правил, привычек, традиций поведения соответствующих категорий работников. В этом и проявляется культурный элемент планирования, его ценностная основа. В данном случае это - ценности, коренящиеся не в свойствах личности работников, а в свойствах организаций, трудовых коллективов, взаимоотношений между ними.

Характер ценностей, лежащих в основе экономических институтов, зависит от более общих черт устройства социально-экономической и политической системы. В одних случаях законы, регулирующие экономику, способствуют выработке у функционеров аппарата требуемых для успеха экономики ценностей, в других - не способствуют этому. Так, многие авторы отмечают в действующем законодательстве существенные дефекты, тормозящие социально-экономическое развитие. К их числу относят множество дублирующих юридических актов, преобладание подзаконных документов над законодательством в собственном смысле этого слова, приводящее к мелочному регламентированию, отсутствие основополагающих законов (например, закона о финансах), несогласованность разных актов, включение в законодательные акты множества положений ненормативного характера - общеполитических деклараций, общих констатаций и рекомендаций²⁹. Дефекты законодательства создают условия, при которых государственные учреждения могут нарушать права граждан, не считаясь с ними, реализуя ведомственные интересы. Например, на многих государственных предприятиях десятилетиями на оплачивались сверхурочные работы, не сохранялась зара-

²⁷ *Хозяйственное право*. С. 25.

²⁸ *Правовые вопросы планирования промышленности в СССР*. М.: Наука, 1963. С. 18-21.

²⁹ См., например: *Собчак А.А., Лебедев К.К., Тимескова В.С.* Правовые аспекты перестройки хозяйственного механизма. Л., 1988. С. 3-4.

ботная плата за работниками, направляемыми на сельхозработы. Все это создавало благоприятную почву для злоупотреблений должностных лиц.

Проявления института нравственности в экономической культуре. Рассматриваемый институт существует в форме ценностей и норм, корнящихся в общественном, групповом и личностном сознании. В отличие от древних обществ, в современных обществах моральные нормы не сведены в какие-либо специальные документы. Они базируются на социальной памяти, традициях, обычаях. Однако это не делает их менее значимыми. Напротив, пронизывая собой все общество, все социальные группы, моральные нормы действуют неукоснительно, неотвратимо, с железной необходимостью. Более того, именно они влияют на реализацию и правовых норм, и политических программ, на сам их характер. Неформализованность моральных норм, не снижая силы их действия, сказывается лишь на одном: на сложности, точнее, невозможности прямого управления ими.

Следует различать моральные черты населения и мораль как социальный институт. В условиях СССР институциональную функцию выполняет, в частности, та "парадигма" морали, те принципы, которые задает ЦК КПСС. Так, на всем протяжении истории страны, до периода современной перестройки, в стране господствовали сформулированные В.И. Лениным положения о том, что "в основе коммунистической нравственности лежит борьба за укрепление и завершение коммунизма", что в стране началось "новое коммунистическое воспитание, воспитание в борьбе против эксплуататоров, воспитание в союзе с пролетариатом против эгоистов и мелких собственников"³⁰. Им подчинялась вся хозяйственная практика, включая трудмобилизации, оргнаборы, переселения, переводы. Конечно, в определенные периоды, прежде всего в войну, это было необходимо. Но не секрет, что эти методы управления людьми широко применялись и в мирной обстановке. Огромными усилиями созданной Сталиным армии партийных идеологов и "обществоведов" из сознания масс истреблялась сама идея о наличии вечных моральных норм: социальной справедливости, сострадания, милосердия.

Как мы уже писали, довольно длительное время политическим и правовым институтам страны удавалось обеспечивать высокую трудовую отдачу основных субъектов советской экономики. Но постепенно становилось ясным, что идентифика-

³⁰ Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 41. С. 312, 313.

ция людей с политическими и правовыми институтами советского общества, с системой управления экономикой если не иссякла, то сильно ослабела.

Острота положения в экономике толкнула некоторых экономистов на поиски другого (в отличие от служения коммунизму) критерия нравственности. Вот что пишет по его поводу Н. Шмелев: "Экономические реформы 50-60-х годов зазубнились потому, что неподвижной оставалась политическая структура общества. Но не меньшее значение, мне кажется, имеет и чисто нравственная атмосфера в стране. Во-первых, мы должны, обязаны внедрить во все сферы общественной жизни понимание того, что все, что экономически неэффективно, - безнравственно и, наоборот, что эффективно, то нравственно. Экономически неэффективная обстановка всеобщего дефицита является, по моему глубокому убеждению, основной причиной воровства, взяточничества, махрового бюрократизма, всякого рода потаенных, аморальных льгот, человеческой озлобленности. Экономически неэффективный затратный механизм планирования породил бездумное расширение наших национальных ресурсов, безнравственное отношение к нашим природным богатствам, а отсутствие платы за землю и воду привело к таким диким последствиям, как деградация целых районов страны (например, Аральского региона). Экономически неэффективное сдерживание трудовой активности и предприимчивости населения, уравниловка на производстве, длительная борьба против всех форм индивидуального и кооперативного труда - это, уверен, главная причина обострения таких социальных проблем, как безделье, пьянство, угрожающих нашему национальному будущему"³¹. Как видим, на смену классовому критерию предлагается экономический. На данном историческом отрезке это может показаться убедительным. Но в принципе и на этом пути можно получить такой же всплеск безнравственности, какой породил "критерий классовости".

Блестящий анализ действия последнего критерия осуществил В. Карпов, показавший, что "грубый коммунизм" повсюду отрицает личность человека, подчиняя его неослабному социальному (классовому по своей природе) контролю. Следствием этого становится уход личности в "частную сферу", где она только и может проявлять свою индивидуальность. "Приватизация же образа жизни" (о которой столь тревожно писали социологи в 70-х годах), в свою очередь, породила уродли-

³¹Шмелев Н. Новые тревоги // Новый мир. 1988. № 4. С. 160-175.

вый противовес примитивному коллективизму - сугубо индивидуалистическую житейскую идеологию с принципами "ты мне, я тебе", "своя рубашка ближе к телу", "хочешь жить - умей вертеться", "моя хата с краю". В. Карпов показал также роль классовой морали в зарождении и укреплении нетерпимости: "История нашего общества во многом была историей нетерпимости - как естественно возникающей, так и искусственно нагнетаемой. Накал классовой борьбы в годы революции, гражданской войны, интервенции - разве тогда могла окрепнуть в обществе терпимость к плюрализму мнений, к многообразию культур? Это был период естественной, закономерной ненависти к классовому и идейному врагу. Но нельзя отмахнуться от того, что ненависть объединяет, сплачивает людей, пусть даже на самых грубых, инстинктивных началах. Поэтому, когда исчезает естественный объект ненависти, у чиновников от политики и идеологии возникает стремление и дальше эксплуатировать этот безотказный психологический механизм сплочения. Так и было сделано - посредством назойливой пропаганды сталинского тезиса о нарастании классовой борьбы с развитием социализма. "Подкулачник" в годы коллективизации, "враги народа" в тридцатые годы - яркий пример искусственно созданного образа врага"³². Потребность иметь врага воспроизводится, плодит новые искусственные объекты ненависти. Ненависть же ослабляет реальную сплоченность общества. Это снижает все виды активности, отрицательно сказывается на экономике. Такова цепочка, связывающая "классовый критерий" нравственности и экономические результаты общественного труда. Есть опасность, что введение экономического критерия (все экономически эффективное - морально) может дать далеко не положительные социальные последствия, которые сегодня, в начале пути, еще не видны.

Какой же выход? Как обеспечить положительное влияние института нравственности на развитие экономики? Надо восстановить его роль как хранителя вечных ценностей, не зависящих ни от классового происхождения личности, ни от эффективности ее труда.

В последние годы в докладах и выступлениях политических руководителей, и в публицистике все чаще проводится мысль о необходимости восстановления так называемых "вечных истин морали" (выражение Ф. Энгельса). Потребность в реабилитации вечных нравственных категорий, несомненно,

³²Карпов В. Евангелие от догматика // Огонек. 1988. № 31. С. 14-15.

связана с преодолением “гиперклассовости”, которая на протяжении многих десятилетий была инструментом управления поведением людей. Сегодня потребности политики, а особенно необходимость реальных гарантий мира на земле, заставили идеологический аппарат КПСС пересмотреть традиционный для советской идеологии и общественных наук тезис о решающей роли классовой принадлежности. Провозглашена необходимость восстановления в правах общесоциальных моральных ценностей: справедливости, сострадания к ближнему, милосердия, прощения и т.п.

На примере двух социальных институтов - права и нравственности мы показали, что экономика “впитывает” в себя ценности и социальные нормы, которые вырабатываются в рамках этих институтов. Аналогично можно было бы показать, как сказываются на экономической культуре ценности и нормы, вырабатываемые внутри институтов семьи, науки, религии.

Отметим, что именно благодаря институциональному аспекту экономическая культура обладает огромной императивной силой. Развитие культуры, в том числе и экономической, в СССР - в немалой мере управляемый процесс. Управление поведением масс осуществляется через развитую сеть социальных (в первую очередь политических и правовых) институтов и организаций. Это придает целям, которые преследуют эти институты (в том числе и целям, направленным на регулирование поведения масс), силу если не приказа, то по крайней мере требования, от которого отмахнуться нельзя и которое чаще всего воспринимается как обязательное. Примером такого рода воздействия может служить ежесезонное отправление огромных масс людей на сельскохозяйственные работы. Удобное для аппарата, рекомендуемое его работниками достаточно легко превращается в обязательное для миллионов людей.

Если это так, то, казалось бы, “на выходе” системы управления должен был быть тот (и только тот) субъект, который необходим государству. Почему же это не так?

Для ответа на этот вопрос надо учесть, что экономическая культура включает не только институциональный, но и еще один аспект - личностный. Как уже отмечалось, личностная составляющая экономической культуры складывается из ценностей и социальных норм, регулирующих поведение субъектов экономики, а также и самого этого поведения - действий и поступков, которые совершаются ими в сферах производства, распределения, обмена и потребления.

Субъекты экономики по своим культурным характеристикам не одинаковы. Например, среди директоров заводов есть революционеры-новаторы и приспособленцы, инициативные и послушные исполнители, высококомпетентные и невежды. Комплекс культурных характеристик работников (одной и той же или разных категорий) образует их социальное качество. Оно может быть либо высоким, либо низким - в зависимости от того, каковы личностные характеристики субъектов. Эти характеристики проявляются в конкретных ситуациях, там, где люди сталкиваются с другими членами коллектива, с условиями на рабочем месте, распределением обязанностей, с системой стимулирования труда, с критериями, по которым оцениваются его результаты. Во всех таких и аналогичных ситуациях причастные к экономике люди осуществляют определенные действия и поступки. По ним можно судить об их личностных качествах, а также о том, что они более всего ценят в сфере экономики, что считают "должным" или "недопустимым", ради чего согласны или не согласны работать, чего опасаются, чего хотели бы достичь. Все это вместе и характеризует их экономическую культуру.

В последние 10-15 лет в нашей стране проблематика социальных качеств работников, состояния их экономической культуры стала одной из актуальных. К ней обращаются в основном не в хвалебном, а в критическом ключе. О неблагополучии в этой области написано много. Выявлены разнообразные негативные тенденции - от снижения трудовой дисциплины до коррупции. Охарактеризованы дефекты трудового поведения работников многих сфер и отраслей народного хозяйства. Поворотным в понимании отношения к труду массовых групп работников было выявление его инструментализации. По В.А. Ядову, это - переоценка ценности (значимости) разных сторон труда для работников в сторону усиления ценностей для них материальных сторон условий труда и тех благ (денежных и неденежных), которые они могут за него получить. Выявленное (в середине 70-х годов)³³ в СССР усиление ориентации на труд как на средство приобретения таких благ свидетельствовало о сдвигах в отношении к труду, причем в направлении, противоположном тому, которое считалось уже почти достигнутым ("превращение труда в первую жизненную потребность").

³³ Левин М. Молодежь и труд: Размышления социологов и журналистов // ЭКО. 1983. № 8. С. 112.

В начале 80-х годов исследования, проводившиеся нами на предприятиях АПК, вскрыли тревожные факты. В частности, отмечалось недоиспользование трудового потенциала работников (более 2/3 из числа опрашиваемых считали, что работают не в полную силу и что при лучшей организации труда могли бы работать лучше). Весьма низка была эффективность труда руководителей коллективов - бригад, ферм, предприятий. По мнению как их самих, так и подчиненных, они не имели возможности улучшить условия и качество труда в своих коллективах. Все группы работников - рабочие, колхозники, бригадиры, управляющие, руководители отмечали низкое качество руководства со стороны районных и областных (краевых) руководителей. Отсюда, с одной стороны, высокая конфликтность (90 % фиксировали наличие серьезных конфликтов), а с другой - отчужденность работников от "спускаемых" им решений, их формальное выполнение. Так, при высокой критичности к получаемым сверху распоряжениям (несогласными с ними среди руководителей предприятий были 91 %; среди руководителей подразделений и специалистов среднего звена - 66, среди главных специалистов - 64 %) добивались отмены таких решений лишь 35-45%. Значимые доли работников отмечали, что выполняют такие распоряжения, хотя и не согласны с ними³⁴.

По мере выявления негативных тенденций в советской экономике становились все более ясными сформированные за многие десятилетия негативные социальные качества ее субъектов. «Тревожные признаки апатии в работе, потери инициативы, а тем более "гражданской мысли" можно обнаружить повсюду. В газетах приводятся примеры растущей небрежности при выполнении технологических операций. Все труднее оказывается обеспечить требуемый уровень качества выпускаемых изделий. Принципы "тяп-ляп" или "кое-как" проникают во все более и более опасные горизонты. Все меньше становится настоящих мастеров. Мы серьезно сдали в технологии, в наиболее сложных, современных ее видах»³⁵, аналогичных оценок можно было бы привести множество.

По мере накопления информации о социальных качествах субъектов советской экономики вырисовывались не только от-

³⁴Рывкина Р.В., Косалс Е.В., Косалс Л.Я., Павленко С.Ю., Суховский М.Л. Управленческие кадры АПК: Социальные качества, проблемы деятельности и критериев ее оценивания. Новосибирск, 1987. (Препринт / ИЭиОПП СО АН СССР).

³⁵Моисеев Н. Зачем дорога, если она не ведет к храму // Иного не дано. М.: Прогресс. 1988. С. 56.

дельные дефекты этих качеств, но и более общие особенности экономической культуры, сложившейся в стране. Все чаще кризисные явления в экономике стали связывать с дефицитом культуры - как общей, так и экономической. По мнению Л.И. Абалкина, "культурный слой" общественной жизни "был развеван ветрами преобразований". Мы слишком долго боролись с интеллигентностью" во всех социальных сферах - от земледельцев до профессуры", с выше средними способностями и умениями, с "нездоровыми" инстинктами, на которых извечно держалась жизнь. Мы слишком упорно двигались вспять, чтобы за считанные годы "вскочить" в то качество жизни, которого высокоразвитые соседи наши добивались десятилетиями, а то и столетиями... Разрыв в воспитании, культуре как разрыв в эпохах. Физическим ускорением эту пропасть не одолеешь. Нужны миллионы совсем других работников"³⁶.

Какие же черты работников нужны? Каких культурных качеств остро не хватает? Поскольку общесоюзных исследований социальных качеств субъектов советской экономики пока не проводилось, мы попытались опереться на представление о них, которое содержится в Политическом докладе ЦК КПСС XXVII съезд КПСС, понимая, что такие доклады концентрируют внимание всей страны на самых важных проблемах с тем, чтобы мобилизовать все слои общества на их решение. Поэтому доклады съездам могут служить материалом для контент-анализа, направленного на выявление "узких мест", и в первую очередь проблем и трудностей, связанных с человеческим фактором в экономике.

Исходя из этих соображений, мы проанализировали все фрагменты текста Политического доклада ЦК КПСС, в которых так или иначе упоминаются социальные качества населения страны. В частности, мы выделили две группы качеств: 1) морально-правовые и 2) профессионально-должностные. В той и другой группе качеств мы выделили высказывания и оценки, носящие "позитивный" и "негативный" характер. Оказалось, что из общего числа упомянутых в докладе морально-правовых качеств в положительном контексте названы 13 %, в негативном - 87 %. Из общего количества упомянутых в докладе профессионально-должностных качеств работников позитивный смысл несут 36 %, негативный 64 %. Такое соотношение оценок свидетельствует о высокой критичности Политического доклада, что естественно, если

³⁶Абалкин Л.И. Лунный ландшафт, или Что вырас на нашей социальной почве? // Комсомольская правда. 1989. 8 февр.

Т а б л и ц а 10.1

Соотношение профессионально-должностных качеств, оцененных в Политическом докладе ЦК КПСС XXVII съезду партии как позитивные и негативные

Профессионально-должностные качества	Позитивные упоминания	Негативные упоминания
Ответственность	0	100
Самостоятельность	0	100
Правосознание	0	100
Стиль руководства	0	100
Трудовая мораль	7	93
Новаторство в сфере НТП	15	85
Дисциплинированность	25	75
Требовательность	29	71
Новаторство в сфере производственных отношений	36	64
Заинтересованность в труде и его результатах	50	50
Профессиональная компетентность	50	50

учесть, что XXVII съезд состоялся на исходе первого года перестройки, когда стояла задача активизации масс, мобилизации их усилий на коренной подъем экономики.

Далее мы детально проанализировали каждую из групп качеств в отдельности. Здесь мы приводим результаты анализа профессионально-должностных качеств трудящихся как субъектов советской экономики (табл.10.1). Как видно, оценки весьма критические.

Связаны ли между собой разные профессионально-должностные качества? Какие из них являются первичными? Базисом выявленной структуры качеств, по-видимому, можно считать отчужденность личности от средств производства и как следствие - от общественного труда. Отсюда - инструментализация труда, низкое качество трудовой деятельности в самом широком смысле: начиная от качества производимой продукции и кончая бесхозяйственностью, безынициативностью, нарушениями дисциплины, отсутствием установки на максимальную самореализацию в труде.

Оценки, представленные в табл. 10.1, подтверждаются исследованиями. Одно из них было проведено в 1987 г. среди ровесников Октября (опрашивались 650 человек, родившихся

1917 г.). Цель опроса состояла в том, чтобы получить социальный портрет первого послеоктябрьского поколения. Среди прочих опрошенных был задан вопрос и о чертах характера. Автор публикации пишет: “Психологи классифицируют волевые черты человеческого характера по трем группам: 1) черты, определяющие активность (инициатива, предприимчивость, решительность, готовность к риску, изворотливость, хитрость); 2) черты, формирующие организованность (выдержка, дисциплинированность, аккуратность, привычка к самоконтролю); 3) черты, определяющие стойкость (мужество, упорность, настойчивость, выносливость, исполнительность, терпеливость). По наблюдениям ровесников Октября, первая и вторая группы черт представлены в их поколении крайне слабо. Предприимчивость, самостоятельность, хитрость, изворотливость вообще не встречаются в анкетах ни разу. Несколько раз мелькают слова “деловитый” и “инициативный”. Качество, характеризующее активность, отметили лишь 4% ответивших. Примерно столько же отметили черты, определяющие организованность. Не более 20 человек назвали дисциплинированность, еще меньше организованность на стройках первых пятилеток. Совсем иную картину мы видим в третьей группе черт тех, что формируют человеческую стойкость: 45 % ответивших уверенно назвали в качестве своих наиболее характерных свойств выносливость, стойкость, терпеливость, непритязательность, упорство. Эти качества стабильно названы во всех социальных группах”³⁷. Подводя итоги проделанному анализу, В.А. Быков дает целостный социальный портрет описанного поколения: “Это стойкие и нетребовательные к условиям жизни и работы исполнители, глубоко преданные идеалам, усвоенным с детства. С такими характеристиками легко выполнять четко заданную работу, но нелегко перестраиваться на новое и совсем трудно сделать поиск, совершенствование во всех областях труда и управления ежедневным и привычным делом”³⁸. Как видно, перед нами социальный портрет, который на языке наших характери

³⁷Быков В.А. И проступают черты поколения // ЭКО. 1987. № 10. С. 57-92.

³⁸Там же. С. 90-91.

стик можно назвать портретом работника неинновационного типа. Приведем еще один вывод, который делает автор публикации и который нам кажется примечательным: "...в ответах о волевых чертах характера кроется одна из разгадок тех трудностей, которые мы испытываем многие годы"³⁹.

С началом перестройки развернулись новые процессы. Ослабление внешнего контроля за работниками, курс на самоуправление и самостоятельность создали условия для дифференциации людей по их собственным ценностным ориентациям. Люди, регулируемые ранее "механической солидарностью", получили возможность высказываться и действовать на основе самореализации. Экономическая культура начала освобождаться от идеологических пут, становиться более естественной. Правда, как уже отмечалось, появились новые "негативы": групповой эгоизм у одних, противодействие хозрасчетным тенденциям у других, погоня за большим рублем у третьих. Кооперативное движение породило свой антипод антикооператорские ориентации. Распространение хозяйственных инноваций породило более гибкую политику ведомств, усиление требовательности к работникам - поиски обходных путей для заработков. Все эти и многие аналогичные процессы - показатели усиления роли культурных факторов в поведении людей. Раньше при выборе работы, при ее смене, в ситуациях взаимодействий с администрацией, при попытках реализовать какие-либо собственные цели люди чаще всего ощущали себя "винтиками" механизма управления. "Вес" их собственных ценностных ориентаций оказывался незначительным. Сегодня самореализация людей в сфере экономики начинает становиться реальностью. Возможности для выбора линии экономического поведения резко расширились. Достаточно указать на интенсивные потоки перемещений работников между разными секторами экономики: государственным и кооперативным. Например, в одном из строительных трестов Новосибирска за один только 1988 г. в строительные кооперативы перешли работать около 800 человек, или 8 % общей численности рабочих. Резко расширились возможности терри-

³⁹Там же.

ториальной мобильности, приработков, основания собственно-го "бизнеса" и др.

Все это означает, что в сфере экономической культуры начала складываться новая ситуация.

Глава 11

НЕОБХОДИМОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ НОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ В СССР

1. ЦЕННОСТНЫЕ КОНФЛИКТЫ, ПОРОЖДЕННЫЕ ПЕРЕСТРОЙКОЙ

Сегодня субъекты советской экономики - рабочие, колхозники, специалисты, руководители - оказались в парадоксальной ситуации: быстрота перемен потребовала, чтобы люди стали не такими, какими создала их административная система, а способными разрушить ее и создать новую, рыночную экономику. Но ведь сегодняшние люди сформированы административной экономикой и вполне соответствуют ей. По ее критериям качества субъектов должны оцениваться как естественные, нормальные. Однако курс на перестройку ввел другие мерки и критерии. Людей начали оценивать с позиций другой, новой экономики, которой в стране пока нет. Наше горячее желание иметь ее толкает на переоценку работников, всего населения по новым критериям. И получается, что люди, желающие обновления экономики, сами не готовы к этому.

Как видим, налицо ценностный конфликт между реальными качествами субъектов реальной (административной) экономики, с одной стороны, и целевыми ориентирами новой, рыночной экономики, требуемой для нее экономической культуры - с другой. Ситуация далеко не тривиальна: люди, сформированные определенной системой отношений, "подогнанные" под нее, адекватные ей, эти же люди сегодня должны ломать эти отношения. Но экономические отношения существуют не только вне людей (в лице инструкций, законов, планов и т.д.), но и внутри них - в тех ценностях и нормах поведения, которые приобрели для них силу привычки. Иначе говоря, адресное доведение и выполнение директивных предписаний, директивное планирование, фондирование, все прочие элементы действующего более полувека хозяйственного механизма вошли в культуру субъектов, приобрели характер социальных установок. Действительно, у функционирующих сегодня кадров - от министра до бригадира - выра-

ботаны жесткие ориентиры на “выдачу” (получение) директивных указаний, на выполнение плановых заданий, на номенклатурные способы отбора и обновления кадров и т.д. и т.п. И хотя сегодняшнему работнику основные дефекты этой системы вполне ясны, понимание дефектов не меняет его социального типа, ибо основу типологических черт составляют глубинные установки, сложившиеся задолго до эпохи, в которой живет данный работник, воспринятые им от отца и деда, от старших братьев и сестер, заимствованные не только от конкретных людей, но и из общественного сознания, из общей идейной обстановки в стране (из окружения, статей в прессе, передач по телевидению, разговоров в очередях и на транспорте).

Все это откладывалось в подсознании и поэтому часто даже не осознается самими “носителями”. В результате люди, чрезвычайно недовольные существующими порядками, понимающие необходимость перемен, часто не способны изменить свои установки, сменить старые образцы поведения на новые, ибо культуру нельзя ни вынуть из личности по чьему-либо желанию, ни вставить в личность, когда это требуется обществу. Ведь усвоенные ценности и нормы запечатлены в психологической структуре личности. Поэтому когда отстаивают возможность быстрой культурной переориентации в сфере экономики (например, превращения равнодушных работников в активных “прорабов перестройки”), то тем самым игнорируют факт существования экономической культуры как социальной памяти общества. На самом деле усвоенные образцы поведения росчерком пера нельзя устранить даже при самой острой необходимости, поскольку любая культура, включая и экономическую, консервативна.

Противоречие между необходимостью обновления социальных систем и консерватизмом культуры с неизбежностью рождает ценностные конфликты в экономике. Назовем некоторые из них.

1. *Конфликт между экономическими отношениями, базирующимися на ценностях административной системы, и отношениями, диктуемыми рынком.* Он развивался на протяжении всего последнего пятидесятилетия¹. Борьбу питала несовместимость рыночной культуры с административно-централизованной. Ощущение аппаратом власти рыночной куль-

¹Эта борьба, неудачные попытки внедрить рыночные начала в 50-е и 60-е годы, попытки, постоянно наталкивавшиеся на сопротивление хозяйственного аппарата, описаны в литературе (см.: Бовин А. Резерв памяти // Новое время. 1987. № 5).

туры как враждебной было связано с тем, что для этого аппарата реальной ценностью была (и пока остается) не эффективность экономики, а сохранение "права решать". Стремление сохранить это право (главную "ценность" данной системы управления) рождает противоречие между действующим институтом государственной собственности и логикой развития рыночных отношений. Несмотря на то, что общественным сознанием необходимость рынка понята и принята, его реальные шаги и по сей день затруднены. Об этом написаны тысячи статей, пронизанных негодованием, болью, усталостью. Схема у всех авторов одна: описывается рыночная идея; доказывается ее экономическая выгодность; перечисляются те, кому это выгодно (человеку, предприятию, обществу); описывается, что и кто тормозит реализацию идей; предлагается убрать тормоз. Потоки таких статей текут уже много десятилетий: писались они и в 20-е, и в 30-е годы, пишутся и в конце 80-х.² Но конфликт все еще существует.

2. *Ценностный конфликт между нормативно заданными эталонами экономической культуры и реальными культурными типами работников.* Нормативный эталон - это комплекс черт, одобренных идеологически и санкционированных политически. Это приоритет общественных интересов над групповыми и личными, социалистический коллективизм, идентификация с социалистической системой хозяйствования, с декларируемыми целями экономической и социальной политики и принятыми партийными установками относительно методов хозяйствования. Применительно к периоду перестройки это интенсификация, ускорение НТП, экономия, эффективность, организационный порядок, деловая обязательность, максимальное использование внутренних резервов, хозяйственная самостоятельность, коллегиальность принятия решений, инициатива. Реальные же культурные типы работников (т.е. комплексы ценностей и норм, характерные для их разных групп) более или менее отличаются от нормативного эталона, в той или иной степени удалены от него. Например, в обыденной жизни считается, что хороший хозяйственный руководитель - тот, кто имеет знакомства в деловом мире, широкую сеть неформальных контактов; умеет ладить с вышестоящим руководством; умеет обходить правовые и административные запреты, ставить себя (а нерядко и подчиненных) на "грань закона", не переходя эту грань; умеет обеспе-

²См., например: *Фомин Б.* Два года спустя: Размышления хозяйственника // Уроки горькие, но необходимые. М.: Мысль, 1988. С.275.

чивать подчиненным условия труда и жизни на уровне современных стандартов; выполняет ритуальные действия, являющиеся неотъемлемыми чертами административной системы: в требуемый момент может отрапортовать о достижениях, приукрасив реальную картину в угоду вышестоящему начальству, быстро отреагировать на указания сверху и т.п. Аналогично считается хорошим специалистом тот, кто умеет подчинять свои профессиональные требования интересам производства, входит в положение администрации. Например, считается: если у нее нет возможности обеспечивать выполнение технологии, специалист должен поступиться профессиональными нормами и допустить ту технологию, которая возможна при имеющихся производственных условиях. Если у администрации нет возможности обеспечивать нормативы техники безопасности, считается, что специалист должен закрывать на это глаза, и т.д. При этом он не должен держаться только за свои обязанности, а соглашаться на выполнение тех, которые требуются администрации: быть "на подхвате", отстаивать линию администрации в среде рабочих, даже если он не совсем согласен с этой линией. Как видим, сложившиеся в культуре типы хорошего руководителя и хорошего специалиста довольно далеки от эталонов экономической культуры работников, заданных в качестве нормативных. Понятно, что носителем конфликта между тем, что желательно, и тем, что есть в действительности, оказывается человек. Ведь в его сознании одновременно существуют как нормы, провозглашенные с самых высоких трибун, так и нормы, которые он почерпнул из жизни.

3. *Ценностный конфликт между нравственными и профессионально-должностными нормами, между эталонами "порядочного человека" и "делового человека"*. Это расхождение связано с тем, что некоторые экономические роли впитали в себя действия и поступки аморального характера. Например, ставший элементом экономической культуры некачественный труд сопровождается ослаблением таких моральных качеств, как совесть, долг, честь, достоинство. Широко распространенные механизмы группового экономического поведения - уравниловка и выводилровка предполагают наличие немалочисленной группы работников, у которых приоритетную роль играют индивидуалистическая ориентация, групповой эгоизм³. Впитанные в сознание работников валовые пока-

³Ефимов В.Т. Творческий потенциал трудовой морали. М.: Знание, 1986.

затели оценки итогов их работы привели к деформации трудовой морали, сформировав у многих из них модели безнравственного поведения. Аналогичный ценностный конфликт характерен для социальных ролей руководителей.

Но вынужденный аморализм “низов” - не главное зло. Самое страшное зло - аморализм на почве обладания властью: тяга к привилегиям и обогащению, лицемерие, злоупотребление властью, карьеризм. “Политическая власть, пишет А.Гельман, - сталкивается с двумя нравственными опасностями: аскетическими тенденциями и проявлениями морального цинизма”⁴. По его мнению, 70-80-е годы характеризовались несомненным оживлением в среде партийных кадров цинизма, корыстных и гедонистических мотивов.

4. *Ценностный конфликт между сосуществующими, но разными требованиями к работникам.* Еще 8-10 лет назад главными нормативными требованиями к работникам были такие, как трудовая дисциплина, идейная убежденность, исполнительность, участие в соцсоревновании, в разного рода починах и др. В середине 80-х годов ударными чертами нормативного эталона экономической культуры стали другие: инновационность, предприимчивость, хозяйское отношение к делу, порядочность в деловой сфере. Это - новые черты, отражающие ориентацию идеологии и политики на развитие “хозрасчетного социализма”. С позиций рыночных ценностей наиболее значимым стало “превращение работников в настоящих хозяев отведенной им земли” (вплоть до передачи земли и основных фондов в аренду работникам)⁵. Высокую значимость приобрела предприимчивость. В связи с этим остро ощутился дефицит моральной надежности. Все чаще в партийных документах стал звучать призыв “жить по совести”. Нет необходимости доказывать, что нормативный эталон экономической культуры, который был выработан и использовался в практике в доперестроечный период, не содержал в себе требований гражданской смелости, экономической предприимчивости, деловой обязательности, справедливости, порядочности.

Наличие конфликтов показатель того, что застойная экономика и связанная с нею культура пришли в движение. Какая же экономическая культура должна возникнуть?

⁴Гельман А. Нравственный облик партийца // Уроки горькие, но необходимые. М.: Мысль, 1988. С. 334.

⁵Горбачев М.С. Перестройка измеряется делами // Известия. 1987. 7 авг.

2. КОНТУРЫ НОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ

Контуры новой модели управления экономикой изложены в ряде основополагающих партийных документов эпохи перестройки материалах XXVII съезда КПСС, январского и июньского (1987 г.) Пленумов ЦК КПСС, выступлениях руководителей партии и государства. Анализируются многие важные ее черты и в работах ведущих советских экономистов⁶. При всех различиях точек зрения и взглядов на путь преобразования системы управления экономикой выделяется ряд черт новой системы, по поводу которых большинство экономистов сходится. Эти черты образуют общие контуры, некий образ новой модели управления экономикой, образ, который должен превратиться в реальность - в новую систему социально-экономических отношений.

Но возможно ли такое превращение? Готовы ли к нему люди? Можно ли считать обсуждаемую модель перспективной? Можно ли рассчитывать на повышение готовности людей? При каких условиях?

Ответ на эти вопросы зависит от природы новой модели управления экономикой, от той системы экономических отношений, которую намерено создать.

В литературе названы основные черты этой модели. Ими являются: преодоление "ничейности" собственности, превращение трудящихся в хозяев путем предоставления им права реального владения средствами производства; права самостоятельно и свободно продавать твердую долю продукции; ограничение централизма при одновременном усилении роли центра в технической и финансовой политике; развитие регионального самоуправления; усиление роли трудовых коллективов; создание действенного механизма активизации работников (путем установления зависимости оплаты труда только от усилий работников, отказа от "потолка" в зарплате, от уравниловки и др.); установление прямых связей производителей и потребителей; развитие экономического соревнования и конкуренции; коренное ускорение НТП; новая инвестиционная политика; новые принципы финансирования, кредитования, налогообложения, взаимоотношений предприятий с НИИ и т.д.⁷

⁶См., например: *Реформа управления экономикой* / Под ред. А.Г.Аганбегяна. М.: Экономика, 1987; *Новая система управления экономикой* / Под ред. Р.А.Белоусова, Г.Х.Попова. М.: Экономика, 1988.

⁷*Аганбегян А.Г.* Советская экономика - взгляд в будущее. М.: Экономика, 1988; *Попов Г.Х.* Корень проблем. М.: Политиздат, 1989; *Панорама экономической перестройки* / Под ред. Л.И.Абалкина. М.: Экономика, 1989.

По мере отработки новой модели управления экономикой и ее внедрения в жизнь условия, в которых находятся предприятия, их подразделения, отдельные группы работников, будут меняться. Например, необходимость следовать за меняющимися запросами потребителей и отсутствие помощи в решении производственных проблем со стороны вышестоящих органов должны (в принципе!) побуждать предприятия идти на хозяйственный риск, активно внедрять в производство достижения науки, включаться в НТП. Конечно, для этого нужны радикальные изменения в системах материально-технического снабжения, кредитования, взаимоотношения с научными организациями. Иной должна быть и система цен: роль потребителя, рыночного механизма в их формировании должна быть усилена. Но при наличии этих условий инновационные ориентации руководителей, ИТР, рабочих в принципе должны усиливаться. Другой пример. Если советская экономика будет двигаться в сторону описанной модели, область свободы трудовых коллективов и их руководителей будет расширяться. В их ведении окажутся распределение прибыли, направления капитальных вложений, структура фонда заработной платы, использование кадров, техническая и социальная политика предприятий, многие другие вопросы.

В целом по мере углубления реформы и ослабления диктата ведомств должны все более разворачиваться рыночные процессы. Во-первых, должна расширяться область свободы низовых звеньев - трудовых коллективов и отдельных групп работников. Во-вторых, должен возникать и расти спрос на новые виды занятости, новые виды экономической деятельности, новые экономические роли, профессии, категории работников.

Для нормального хода таких процессов будет требоваться соответствующее "культурное обеспечение". Под ним мы понимаем такие ценности и социальные нормы, которые способны активизировать требуемое для успеха реформы экономическое поведение людей. Ведь, если черты новой модели экономики не приобретут для них важности, не породят новой мотивации, никакая модель не сможет реализоваться.

Понимая это, руководство КПСС в самом начале перестройки поставило вопрос о психологической готовности к ней населения страны. Так как наличие готовности было проблематичным (о причинах этого мы уже писали), на передний план вышли два вопроса: есть ли у экономической реформы социальная база - социальные группы, которые захотят начать реформу и довести ее до конца; хватит ли у людей об-

щей культуры, выдержки, политической зрелости, умения, чтобы обеспечить успех перестройки в экономике.

Всеобщее внимание к этим вопросам объясняется тем, что перестройка с самого начала натолкнулась на трудности, связанные с поведением тех социальных групп, от позиции которых как раз и зависит ее успех. На первых же этапах выяснилось, что ведомства держатся за старые нормативы, “перелицовывая” их под новые лозунги, что территориальные партийные органы по-прежнему работают “толкачами”, добывая дефицит для подведомственных им предприятий, что аренда идет с трудом, что кооперативы наталкиваются на серьезные трудности, что рядовые рабочие относятся к перестройке с недоверием и т.д. Все это естественно: ведь готовность к перестройке - это продукт предшествующего развития страны, как и вообще сегодняшний советский человек - это продукт всей ее истории. Но по отношению к будущему готовность сегодняшних людей - это “ген” новой экономики, которая может возникнуть в результате перестройки. Это - “почка”, которая содержит в себе будущие сдвиги. Например, в составе населения страны к середине 1985 г. не было “критической массы” лиц, ориентированных на предпринимательство, коммерческую деятельность; среди высшего состава ведомственного аппарата, среди среднего звена партийных работников на начало перестройки не было критической массы революционеров-новаторов.

Например, по данным обследования 1986 г. (в одном весьма типичном сельском районе Алтайского края) было выявлено, что ориентации на усиление экономических рычагов управления производством у работников очень слабы. Так, ответы на вопрос, что потребуется от опрашиваемых в связи с получением стабильных планов, показали, что руководители и специалисты почти не связывают с этим каких-либо новых действий, не ощущают, что от них потребуются какие-либо новые шаги. Наибольшие доли отвечающих (30-40 %) отметили, что от них потребуются укрепление исполнительской дисциплины подчиненных и увеличение объемов производимой продукции; 12 % главных специалистов и 24 % руководителей указали, что им придется переходить на производство более выгодной продукции, и лишь 6 % опрошенных - что им придется искать покупателей для выгодной реализации сверхплановой продукции. Иными словами, экономические рычаги самоуправления не ощущались как значимые. Более того, 1/5 опрошенных главных специалистов считала, что в связи с совершенствованием планирования в их работе вооб-

щё ничего не изменится. Выявилось, что руководители и специалисты менее всего готовы к тем действиям, которые в предыдущие годы пресекались, и, напротив, продолжают ориентироваться на действия, которые они осуществляли при административной системе управления. На новые вопросы многие руководители отвечали старыми штампами. Это означало, что к началу перестройки в стране возник дефицит требуемой для успеха перестройки экономической культуры. В новых условиях повторилась ситуация 1917 г.: в стране наметилась ломка устаревших экономических отношений, а слой культурных предпосылок для этого очень тонок. В связи с этим важно понять, какие именно культурные предпосылки необходимы, какая экономическая культура нужна для того, чтобы перестройка в экономике дала значимые результаты.

Прежде чем ответить на этот вопрос, задумаемся: а правомерно ли говорить об этом? Ведь культура развивается медленно, естественно-исторически. Ее нельзя запланировать и создать по заранее разработанному проекту. Обо всем этом писалось выше. Однако общество должно знать, какой культуры ему не хватает для достижения цели, к которой оно стремится. Не осознав этого, общество никогда не сможет сделать шаг вперед. Так что ответ на вопрос "Какая культура нужна?" необходим не для прямого управления культурой, а для ориентирования людей.

Итак, если говорить об экономической культуре, то от нее требуется одно: нормальное выполнение ее функций.

Во-первых, она должна обеспечивать отбор (из исторического прошлого России, из опыта других стран и народов) новых, прогрессивных социальных ценностей и норм, которые нужны для стимулирования экономической активности населения. Ведь активизация - необходимое условие развития хозяйственных инициатив, упрочения новых форм экономических и управленческих отношений. Иначе говоря, экономическая культура должна сработать на то, чтобы восстановить утраченные в СССР субъекты хозяйствования - творцов новых экономических форм, их инициаторов и организаторов.

Во-вторых, должна произойти ценностная переориентация советского общества. У людей должны сформироваться новые традиции. Только возникновение их будет означать, что в СССР начался процесс становления работника нового типа, обладающего социальными качествами, соответствующими новой модели хозяйствования, что люди перестают быть "винтиками", а становятся субъектами новых экономических отношений. Причем должен начаться и получить развитие

процесс не просто активизации, а коренных, типологических изменений работников. Так, по мере упрочения советской экономики как многосекторной у работников должны появляться новые трудовые ориентации - на выполнение новых ролей (инициатора, хозяина собственного дела фермера, владельца фирмы и др.). В государственной экономике потребности в выполнении таких ролей не было. По мере упрочения арендных, кооперативных отношений стал возникать спрос на работников, способных организовывать, вести хозяйственные дела, ориентироваться на рынке. Возник острый дефицит предпринимателей, организаторов, коммерсантов, посредников и т.п. Ведь многие новые формы хозяйствования должны завоевать себе "место под солнцем". Для этого нужны компетентные, сильные, грамотные люди, причем люди, способные выдерживать давление административной системы, конкуренцию, дефицит.

В-третьих, должна резко усилиться значимость таких ценностей, как компетентность, профессиональная самореализация, стремление к добросовестному труду, выполнению профессионального долга. Ценность профессионального мастерства, ориентация на максимальные достижения в своей профессии должны стать нормой поведения большинства рабочих, специалистов, руководителей. Каждая профессия имеет свои критерии оценки деятельности, находящие выражение в мнении профессионалов, которые знают, что такое настоящая работа. Добросовестное выполнение людьми своего профессионального долга может иметь место только в условиях, когда результаты работы находят оценку со стороны профессионалов и не заглушаются всякими непрофессиональными соображениями - ведомственными интересами (стремлением сохранить "лицо" ведомства), стремление любой ценой выполнить план и т.п.

Усиление ценности профессионализма должно повысить значение интеллектуального труда и его носителей - специалистов. Сегодня их роль и престиж снижены. Вместе с тем очевидно, что для подъема экономики на качественно новый уровень нужны новые технические, экономические, организационные идеи и решения. Нужно освоение и использование мирового опыта, внедрение его в практику. Для всего этого нужен гораздо более высокий уровень специалистов, чем тот, который имеется сегодня.

Таковы некоторые новые ценности и нормы экономического поведения, которые требуются для развития рыночной экономики. В целом необходим переход от экономической куль-

туры, характерной для административной системы, к рыночной экономической культуре, скорректированной с учетом сложившихся черт населения. Речь идет не о следовании ценностям свободного предпринимательства, свойственным классическим системам. В принципе это должна быть культура, в которой ценности плано-регулируемого и рыночного хозяйствования сочетаются, образуя некоторое новое качество. Насколько возможен такой сплав и каковы пути его достижения - это предмет острых дискуссий, идущих в настоящее время. Единое мнение здесь пока не выработано.

Трудности достижения синтеза рынка и плана велики. Они связаны не только с тем, что государственное плано-централизованное управление объективно необходимо (диктуется грандиозными масштабами производства, внешне-экономическими ориентациями, наличием военно-стратегических, экологических и тому подобных целей и др.). Трудности связаны и с тем, что человеческий фактор экономики, ее субъект сросся именно с государственной, плано-централизованной системой. Более того, она сформировала его по своему "образу и подобию". Действительно, советский "экономический человек" лучше всего ориентируется в системе управления плано-централизованного типа. Но в чистом виде эта система неэффективна. Она требует (как минимум) ее насыщения работающими экономическими рычагами. Следовательно, должен быть достигнут синтез плана и рынка, управления и самоуправления, администрирования и инициативы.

Как видим, образовался круг: для достижения новой модели экономических отношений нужна новая экономическая культура, но для ее возникновения нужны новые экономические отношения. Чтобы выйти из него, нужно двигаться в двух направлениях: обогащать экономические отношения и одновременно закладывать новую экономическую культуру.

Последнему должны способствовать, во-первых, изменения в социальных институтах - в политике, праве, идеологии, морали, во-вторых, изменения в экономике, формирование новых форм хозяйствования, создание более благоприятных условий для трудовой самореализации.

Но пока советское общество имеет ту экономическую культуру, которую имеет, к которой привела его трагическая история страны. Изменить ее сверху никому не дано. Но и создать эффективную экономику с такой культурой трудно. А без эффективной экономики не прожить. Каков же выход? Он - в формировании новых ориентаций "снизу". Надо, что-

бы люди захотели работать по-новому. Но для этого они должны иметь гарантии успеха новой деятельности правовые условия, обеспечивающие защиту новых субъектов экономики, их собственности на ту часть средств производства, которая будет поступать в их прямое распоряжение. После столь длительного игнорирования интересов производителей социальная система должна немало потрудиться, чтобы вернуть их доверие. Когда люди будут видеть, что в новых условиях честные и предприимчивые работники добиваются успеха, что халтурный труд оплачивается хуже (или не оплачивается вообще), чем труд добросовестный, что новаторы не "ходят по мукам", а добиваются высокого престижа и благосостояния, - начнется ценностная переориентация, будут зарождаться и распространяться именно те и только те ценности и стереотипы поведения, которые нужны для реализации новой модели экономики.

Этому должно способствовать изменение критериев успеха. В административной системе его показателями являются должностное продвижение, близость к высшему руководству, поездки за границу, штат подчиненных, служебный транспорт, доступ к льготному снабжению. В рыночной экономике критериями успеха должны стать достижение экономической самостоятельности, возможность обеспечения прибыльной работы, высокое качество продукции, высокая оценка потребителя, освоение новых рынков сбыта, установление полезных хозяйственных связей, конкурентоспособность организации, сплочение коллектива, полная самореализация работников в труде, удовлетворение их интересов, эффективность управления.

Итак, становление в СССР новой модели экономики неизбежно повлечет за собой возникновение новой экономической культуры: новых ценностей, новых стереотипов поведения, новых критериев успеха. Как может возникнуть все это? Для ответа на этот вопрос обратимся к индикаторам экономической культуры, о которых мы писали выше. В новых условиях они должны приобрести новое социальное содержание.

1. Должна усилиться автономность экономической культуры, уменьшится зависимость от политики и идеологии. Об этом писал Н.Шмелев: "Нам следует, наконец, перестать обманывать самих себя, перестать верить кабинетным невеждам и спокойно признать, что... конкуренция это объективное условие, без соблюдения которого ни одна экономическая система не может быть жизнеспособной или, по крайней мере,

достаточно эффективной"⁸. Аналогично следует преодолеть недоверие к критерию прибыльности, избавиться от мнения, что "раз социализм значит никаких прибылей и никаких убытков". Нужна целостная переориентировка в трактовке полной занятости, переход от веры в безусловную полезность полной занятости к ориентации на экономически эффективную занятость.

Деидеологизация одновременно будет означать освобождение экономической культуры от утопизма, от наивной веры в достижимость и экономическую рациональность полного равенства, от неприязни к богатым. Культура должна помогать преодолению классовой подозрительности к высокопродуктивным и потому высокооплачиваемым работникам.

2. Нужно преодолеть директивность, ослабить (вплоть до полного прекращения) вмешательство политической власти и идеологических институтов в сферу экономической деятельности, в поведение хозяйствующих субъектов. Их культура должна развиваться под влиянием не внешних, а внутренних стимулов. На смену диктату должно прийти стремление работников к активному участию в делах коллектива, в принятии хозяйственных решений на производстве. Эти ценности могут начать развиваться, когда люди почувствуют, что от них действительно что-то зависит.

Понятно, что все это может возникнуть лишь в условиях развитой производственной демократии, когда коллективы обретут право отбрасывать не оправдывающие себя правила и принимать новые, более полезные, когда при появлении нового опыта они будут иметь возможность пересматривать нормы внутриколлективной производственной жизни. Имея возможность изменить устаревшие правила и вводить новые, люди будут идентифицироваться с ними, чувствовать их своими, подчиняться им с большей охотой, чем нормам, установленным сверху.

Таким образом, на смену директивной экономической культуре должна прийти демократическая.

3. Следует освободить экономическую культуру от декларативности, иллюзорности, утопизма, отрыва от действительности, разрыва между словом и делом, от принятия заведомо невыполнимых решений, забегания вперед, экономической безответственности. Отсюда необходимость оздоровления соответствующих государственных институтов ведомственных, правовых, идеологических.

⁸Шмелев Н. Авансы и долги // Новый мир. 1987. № 6. С. 152, 154.

4. Нужно преодолеть однообразие экономической культуры, усилить тенденции к экономическому плюрализму, господству многих и разнотипных форм собственности, экономических отношений.

5. Нужно усилить интеграционность и коллективизм экономической культуры, ее роль как стимулятора разнообразных видов и форм экономической деятельности, способствующих интеграции внутри- и межгрупповых интересов.

6. Необходимо усилить инновационность экономической культуры, превратить ее в фактор, стимулирующий вовлечение работников в деятельность по созданию предприятий нового типа, базирующихся на разных формах собственности, включая частную, по развитию новых форм организации труда. Активность в сфере инноваций должна стать ценностной базой развития рыночной экономики.

7. Надо усилить ориентацию руководящих кадров, рядовых работников, всего населения страны на подъем экономики. Нужна идентификация с этой задачей всех слоев общества.

8. Надо усилить степень рациональности экономической культуры. Рыночная экономика невозможна без "расчетной психологии", без привычки оценивать хозяйственную практику с позиций затрат и результатов, выгоды или убыточности предпринимаемых действий. Люди должны привыкнуть к осуществлению стереотипов поведения, сулящих большой экономический эффект. Естественно, что экономический рационализм должен быть ограничен нормами права, недопущения загрязнения окружающей среды, дискриминации работников. Но при всех этих ограничениях рационализм должен стать чертой новой экономической культуры, ибо без экономического рационализма эффективного хозяйствования быть не может.

Таковы направления развития экономической культуры на современном этапе. Только при этих условиях можно рассчитывать на то, что сегодняшняя дисфункциональность этой культуры в СССР будет ослабляться, что из тормоза развития экономики она превратится в ее движущую силу.

Станет ли это реальностью? Развернутся ли названные процессы в действительности? Это зависит от того, будет ли конструктивным диалог двух основных субъектов: политической власти и народа, будет ли достигнута взаимная ценностная ориентация на конструктивной основе. Формирование новых ценностей - дело чрезвычайно сложное, требующее немало времени. За годы господства административной системы

сложилась и приобрели силу подсознательных рефлексов стереотипы поведения, противоположные тем, которые нужны сегодня. Например, нужна поддержка новаторов, а в реальной практике наблюдаются не только равнодушие и пассивность в сфере обновления производства, но зачастую и преследование новаторов со стороны трудовых коллективов и руководителей; нужна гражданская смелость, а в жизни - массовое отчуждение от общественных дел и т.д.; нужны люди с новым экономическим сознанием, а их мало, так как реформа хозяйственного механизма не проведена, и т.д.

Представляется, что "первотолчок" для разрыва многих порочных кругов должна дать серия начальных, но достаточно глубоких преобразований политических, правовых и экономических отношений. Эти преобразования могли бы через 2-3 года привести к формированию зачатков новой экономической культуры. На их основе можно было бы разработать более глубокую реформу, которая, в свою очередь, могла бы способствовать дальнейшему развитию экономической культуры, позволяющему обеспечить дальнейшее совершенствование системы управления, и т.д. Как видно, следует обеспечить нарастающую лавину преобразований, конечным итогом которой могло бы стать формирование рыночной экономики и новой экономической культуры.

На этом пути, конечно, много неясного. Как сохранить стабильность экономики и общественной жизни в период интенсивных преобразований? Какие элементы системы управления и в какой последовательности требуется менять? Как при этом будет изменяться культура? Как набрать "критическую массу" перемен? Кроме того, перемены, затрагивающие исторически сложившийся тип экономики, всегда связаны с риском. Уменьшить же его можно лишь с помощью проведения специальных исследований взаимосвязи экономики и культуры, научного осмысления практического опыта перестройки экономики и общественной жизни в СССР.

* *
*

Мы попытались рассмотреть истоки и эволюцию советской экономической культуры и, проанализировав ее тип, в который она вылилась и который сохраняла на протяжении длительного времени, увидеть перспективы, связанные с перестройкой. Надеемся, что у читателя сложилось более или менее четкое представление об экономической культуре того

“совокупного работника“, который функционирует в советской экономике, о сложности процесса его формирования и той ситуации, в которой он находится сегодня.

Но о каких, собственно, социальных группах идет речь? Чьи ценности и нормы мы имеем в виду? Кто конкретные носители той культуры, о которой мы рассказали? На эти вопросы должен ответить материал следующего раздела.

Раздел третий

СОЦИАЛЬНАЯ СТРУКТУРА СОВЕТСКОГО ОБЩЕСТВА: ЭКОНОМИКО-СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Глава 12

ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИКО-СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО ПОДХОДА К ИЗУЧЕНИЮ СОЦИАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ ОБЩЕСТВА

1. СОЦИАЛЬНАЯ СТРУКТУРА ОБЩЕСТВА — РЕГУЛЯТОР ЕГО ЭКОНОМИКИ (ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ)

Проблема социальной структуры занимает особое положение в нашем обществе и в общественных науках. Представление о социальной структуре в соответствии с формулой “два класса и один слой” в СССР является официальным. Оно отражено в основных политических документах партии и государства - в Конституции СССР и Программе КПСС. Проблематике социальной структуры в СССР посвящена огромная научная и учебная литература. Среди опубликованных книг и статей она занимает первое место. Только в журнале “Социологические исследования” с 1974 по 1988 г. опубликовано 75 статей, т.е. более пяти статей в год (по социальным проблемам хозяйственного механизма за тот же период опубликовано всего четыре статьи, по социальным проблемам НТП - шесть, социальной политике - четыре). Официальная доктрина социальной структуры изложена в учебниках истории, обществоведения, научного коммунизма, политической экономии, философии, истории КПСС, по ней защищены сотни диссертаций.

При всем многообразии исследований этой проблемы есть у них одна общая черта. Все они делают акцент на преимуществах социальной структуры СССР по сравнению с капиталистическими странами, на роли рабочего класса, но вне внимания остается роль социальной структуры в развитии экономики и общества. Могут ли такие исследования объяснить не-

гативные процессы в экономическом поведении работников - конфликтность в иерархии управления, отчуждение от труда, ослабление трудовой дисциплины, потребительство, пьянство, ответить на вопросы о причинах дезинтеграции интересов социальных групп, сохранения и углубления неравенства? Вместе с тем в реальной действительности социальная структура влияет и на НТП, и на динамику производительности труда, на качество продукции, на развитие хозрасчетных отношений, не говоря уже о процессах, происходящих в аппарате управления экономикой. От типа социальной структуры зависит динамика общества в целом. Известно, что тип социальной структуры дореволюционной России определил характер социалистической революции, тип социальной структуры СССР 30-50-х годов - деформации социализма, о которых мы пишем и говорим сегодня: культ личности, монополизм власти, отчуждение от общественного труда и пр. Тип социальной структуры определяет и сегодняшний этап развития СССР: ход процессов перестройки и их возможные результаты.

Это не означает, что социальная структура - единственный социальный регулятор эволюции общества. Огромной динамической силой обладают институционные регуляторы политика, культура, идеология, наука, образование. Но все они (так же как территориальные регуляторы и факторы благосостояния) действуют через активность социальных групп, которая детерминируется их местом в социальной структуре общества. И следовательно, можно считать, что социальная структура - один из главных регуляторов социальной динамики в целом, включая и развитие экономики. Это естественно, ибо социальная структура - это сами люди, организованные в разного рода группы и выполняющие в системе экономических отношений все те социальные роли, которые экономика рождает, которых она требует: роли руководителей партии, министров, директоров заводов, инженерно-технических работников, рабочих разных специальностей и т.д. Именно они вырабатывают и проводят в жизнь определенную социальную политику, организуют выполнение планов развития страны, принимают решения по кадровым вопросам и пр. Если это так, то социальное и экономическое положение групп, их интересы, характер их активности и взаимоотношений с "верхами" и "низами" сильнейшим образом влияют на развитие экономики, "сказываются" на ее конечных результатах.

Решающая роль социальной структуры как регулятора развития экономики пока слабо осознана экономической нау-

кой и социологией. Сложилась любопытная ситуация. Говоря о совершенствовании хозяйственного механизма, мы поднимаем, например, такой вопрос, как необходимость расширения хозяйственной самостоятельности руководителей. Но руководители - это одна из социальных групп, входящих в состав социальной структуры советского общества, а их самостоятельность - это черта их социального положения, которое, по Ленину, описывается их отношением к средствам производства и ролью в организации труда. Налицо резкая дезинтеграция в системе научных представлений: проблематика хозяйственного механизма описывается на одном научном языке, а проблематика социальной структуры - на другом, и эти два языка между собой не связаны. Исследования социальной структуры и хозяйственного механизма, касающиеся, по существу, одного и того же круга явлений (хотя и рассматриваемого с несколько разных сторон), не пересекаются. Понятно, что в этой ситуации социология едва ли может давать практические рекомендации по совершенствованию хозяйственного механизма. Для этого необходим анализ социальной структуры общества в ее связи с экономикой, взаимодействии с экономической жизнью общества. Но такой анализ означает принципиальное изменение традиционного подхода к изучению социальной структуры.

2. НЕОБХОДИМОСТЬ ЭКОНОМИКО-СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО ПОДХОДА

Прежде всего отметим, что в обществоведении социальная структура общества трактуется двояко: в узком и широком смысле. В узком смысле под ней понимается прежде всего классовая структура, представляющая собой как бы костяк, основу всех остальных различий. Социальная структура в широком смысле "включает в себя деление населения по возрастным, половым, национальным, профессиональным, территориальным и другим признакам"¹. Экономико-социологическая структура общества занимает как бы промежуточное место между наиболее обобщенной социально-классовой и наиболее конкретной и потому довольно расплывчатой социальной структурой в широком смысле слова. Поскольку социальные классы являются основными субъектами не только политической, но и экономической жизни, экономико-социологи-

¹Социальная структура общества // Философский словарь. М.: Сов. энциклопедия, 1986. С. 446.

ческая структура общества, естественно, не может их игнорировать. Напротив, чем более тесно связана какая-либо из ее подструктур с определенными сторонами классового деления общества, тем большую роль следует придать этой подструктуре при построении общей модели экономико-социологической структуры общества. Но как подойти к этому вопросу практически?

Как уже отмечалось, на протяжении многих десятилетий в партийно-государственных документах, в учебниках философии, политэкономии, истории партии неизменно фиксировался тот факт, что важнейшими структурными элементами советского общества, его классами или классоподобными группами являются рабочие, крестьяне и интеллигенция. Необычайную живучесть этой формулы можно объяснить только тем, что она была выгодна правящим группам, практически распоряжавшимся и средствами производства, и общественным богатством, и властью. Канонизированная "трехчленная формула" социальной структуры весьма успешно отвлекала внимание масс от реальных субъектов экономической и политической власти - представителей партийно-государственного бюрократического аппарата.

К настоящему времени социологическими исследованиями, проведенными в СССР и других социалистических странах, ясно и убедительно показано несоответствие "трехчленной формулы" действительному строению соответствующих обществ.

Во-первых, колхозное крестьянство по основным признакам своего положения мало отличимо от работников совхозов, формально входящих в состав рабочего класса². Как показывают социологические исследования, рабочие совхозов много ближе к колхозникам, чем к рабочим промышленных предприятий. Вот что пишет по этому поводу один из виднейших советских экономистов-аграрников В.Г. Венжер: "Межклассовые грани в СССР размываются, стираются, исчезают. Прежде всего это касается положения колхозного крестьянства, где постепенно гасятся остатки былых классовых отношений". Описав конкретные различия между сегодняшним колхозом и совхозом, В.Г. Венжер ставит вопрос: "Спрашивается: есть ли здесь что-либо такое, что говорит в пользу фиксации классовых различий? Собственно говоря, ничего такого определенного, что говорило бы в пользу социально-классовых разли-

²См. об этом: Арутюнян Ю.В. Социальная структура сельского населения. М.: Мысль, 1971.

чий между рабочими совхозов и колхозниками, усмотреть нельзя. Есть различия организационно-производственного характера, вытекающие из двух типов предприятий: совхозно-государственных, колхозно-кооперативных. Но и тех и других, являющихся предприятиями социалистическими. По всей справедливости стоит сказать, что остались в основном те различия, которые исторически сложились как различия между городом и деревней. Есть различия экономические, отличающие жизнь города от жизни в деревне, есть различия социальные - по культурному обслуживанию, по степени образованности, по условиям труда и быта, по развитию услуг, транспортных средств. Но все это в одинаковой степени касается не только колхозников (крестьян), но и рабочих совхозов и сельской интеллигенции... Если же докопаться до конца, то различия между рабочими и колхозниками как остаточные классовые различия с чисто количественной стороны выражаются в неравном пока еще социальном обеспечении: меньшем для колхозников уровне пенсионного обеспечения, социального страхования, меньшей продолжительности отпусков... Центр окончательного снятия классовых различий в СССР сосредоточивается на решении социальных проблем города и деревни³.

Во-вторых, социальные различия в положении промышленного рабочего класса и колхозного крестьянства также быстро стираются, о чем свидетельствует огромная социологическая литература. Во всяком случае, они сейчас являются значительно меньшими, чем различия между отдельными группами внутри рабочего класса и крестьянства⁴.

В-третьих, сравнительно интенсивно размываются различия между высококвалифицированной частью рабочего класса, с одной стороны, инженерами и техниками - с другой. В частности, это касается образования. Например, обследование, проведенное социологами на Нижнетагильском металлургическом комбинате им. В.И. Ленина, показало, что на нем 16,8 % рабочих имеют высшее образование⁵.

В-четвертых, "классоподобная группа" интеллигенции настолько гетерогенна по всем признакам социального положения, что не может рассматриваться как целостный элемент укрупненной структуры общества. Ведь она включает всех

³Социально-экономические проблемы перехода советского общества к бесклассовой структуре / Под ред. В.Г. Венжера; Ин-т экономики АН СССР. М., 1982. С. 7, 26-27.

⁴Арутюнян Ю.В. Социальная структура сельского населения.

⁵Сидоров В.А. Прорыв в будущее. М.: Молодая гвардия, 1987. С. 88-90.

лиц, занятых умственным трудом, независимо от их реального положения в обществе. В ее состав входят и такие "пролетарии умственного труда", как воспитатели детских садов и яслей, экономисты, нормировщики, работники бухгалтерского учета, участковые врачи, библиотекари и т.д., и представители высших эшелонов власти - министры, ответственные работники ЦК КПСС и др.

Итак, традиционная "трехчленка" не выделяет группы, занимающие руководящие позиции в управлении экономикой, не учитывает весьма значимую дифференциацию работников предприятий, организаций и учреждений по их роли в управлении, не отражает новых субъектов экономики, рождаемых перестройкой: кооператоров, арендаторов, владельцев семейных ферм и т.п. При экономико-социологическом же подходе необходимо определить социальные группы, которые занимают ключевые позиции в экономике, являются ее наиболее важными субъектами.

Позиция той или иной группы в социальной структуре, как известно, зависит прежде всего от ее места в системе экономических отношений данного общества. Это положение "краеугольный камень" марксистской теории общества, доказывать его нет необходимости. Для нашего анализа практически важным оказался более конкретный вопрос: как именно можно выделить основные субъекты экономической жизни, какую методику при этом принять.

В принципе идти можно двумя путями:

1) выделить важнейшие элементы экономических отношений советского общества, а затем проанализировать структуру взаимодействующих по их поводу групп;

2) выделить группы, занимающие разное положение в экономике, а затем исследовать содержание тех экономических отношений и взаимодействий, в которых они участвуют.

Каждому из этих путей свойственны определенные преимущества и недостатки. Преимущество первого заключается в том, что экономические отношения с самого начала закладываются в основание разработанной структуры. По-видимому, выявляемые таким путем группы окажутся максимально близкими к субъектам реальных экономических отношений, но они, скорее всего, будучи множественными, с трудом объединятся в целостную структуру. Второй путь хотя и легче выводит исследователей на искомую структуру, но непосредственно не связывает ее с экономическими отношениями групп

и, следовательно, создает опасность того, что выделенные группы окажутся не главными для развития экономики.

Наиболее надежный результат дает совместное использование обоих подходов. Поэтому вначале, отталкиваясь от конкретного содержания экономических отношений социализма, мы выясним характеристики положения, дифференцирующие экономическую активность групп, а затем определим социальную структуру человеческого фактора экономики, те типы коллективных субъектов, которые здесь наиболее важны.

Совокупный субъект социально-экономической деятельности общества опредмечен в его населении. При этом он выступает, с одной стороны, как система взаимодействующих социальных групп, с другой — как система взаимодействующих организаций. Поскольку все современные общества высокоинституционализированны, жизнедеятельность их членов протекает в рамках множества разных организаций. В экономической сфере эти организации представлены прежде всего предприятиями, объединениями, центральными экономическими ведомствами, отраслевыми министерствами, территориальными органами хозяйственного управления, банками, снабженческо-сбытовыми организациями, предприятиями торговли, бытового обслуживания, общественного питания и т.д., основная деятельность которых связана с материальным производством. Вместе с тем в обществе есть немало организаций неэкономического (управленческого, информационного, культурного и др.) профиля, которые включены в сферу экономических отношений через системы материально-технического обеспечения, найма рабочей силы, оплаты труда, аренды производственных помещений и пр.

Большая часть экономических взаимодействий совершается, во-первых, между различными организациями и, во-вторых, между организациями и группами населения. Правда, достаточно развиты также и непосредственные экономические взаимодействия групп, не контролируемые какими-либо организациями. Долгое время считалось, что их масштабы незначительны, но в настоящее время этого сказать нельзя. Просто эти отношения длительное время не изучались.

Как видно из сказанного, макросубъект экономики имеет как минимум две взаимосвязанные структуры: организационную и социально-групповую, каждая из которых, в свою очередь, может делиться на ряд подструктур.

3. СОЦИАЛЬНЫЕ СУБЪЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Нашим исходным методологическим положением является представление о том, что искомая нами структура (будем называть ее экономико-социологической) непосредственно формируется содержанием системы экономических отношений общества. Поэтому на первом этапе анализа попытаемся выделить в этой системе отдельные отношения, каждое из которых образует целостную платформу взаимодействий конкретных субъектов, выясним социальное содержание каждого отношения или тот специфический вид общественного неравенства, который с ним связан, и определим состав участвующих в каждом отношении социальных субъектов - типов организаций и социальных групп. Множество социальных субъектов, взаимодействующих в рамках системы экономических отношений, в сущности, и представляет собой экономико-социологическую структуру общества, правда, в неупорядоченном виде. А упорядочить полученные результаты, чтобы перейти от множества разнотипных, выделенных по разным критериям типов организаций и групп к целостному представлению об экономико-социологической структуре общества, - задача второго этапа.

Рассмотрим конкретные методические вопросы, связанные с первым этапом анализа. Результаты структурирования экономических отношений в свете названных выше задач должны отвечать двум главным требованиям: простоты элементов и достаточной полноты системы. Первое требование заключается в том, чтобы каждое из выделенных отношений имело в своей основе целостную систему взаимодействий однозначно определенных субъектов. Выполнение этого требования обеспечивалось самой процедурой анализа, способом его выполнения. При случайном включении в систему внутренне гетерогенного отношения, охватывающего разные платформы взаимодействий, нам просто не удавалось четко определить его социальное содержание и взаимодействующие субъекты. Чтобы добиться этого, каждое сложное отношение приходилось делить на два-три простых. В тех же случаях, когда социальное содержание отношений, первоначально казавшихся разными, в итоге анализа оказывалось единым, такие отношения объединялись.

Второе требование состоит в том, чтобы анализируемая система охватывала если не все вообще, то по крайней мере все основные экономические отношения, предопределяющие

социальную сущность советского общества. С целью выполнения этого требования все экономические отношения были разделены на пять групп. К первой отнесены сущностные, системообразующие отношения советского общества и его экономики, оказывающие воздействие на все стадии воспроизводства. Содержание остальных четырех групп составили отношения соответственно производства, обмена, распределения и потребления общественного продукта, а также совпадающие с ними стадии воспроизводства рабочей силы. Раскрывая конкретное содержание каждой из названных групп отношений, мы не стремились охватить их полностью, а отбирали те из них, которые носят принципиальный характер и оказывают существенное влияние на экономико-социологическую структуру общества⁶. Полнота построенной системы проверялась по критериям охвата отношений:

отражающих специфику производства, распределения, обмена и потребления общественного продукта; формирования, распределения и использования рабочей силы;

учитывающих особенности воспроизводства средств производства, предметов потребления и социальных услуг;

реализующихся в общественном и индивидуальном секторах социалистической экономики;

носящих легальный, полуполюгальный и нелегальный характер.

В итоге была разработана система, включающая 26 отношений, пять из которых носят общий характер, пять относятся к производству, шесть - к распределению, пять - к обмену и столько же - к личному потреблению общественного продукта и воспроизводству рабочей силы.

Затем предстояло выяснить социальное содержание каждого отношения, иными словами, установить вид порождаемого им неравенства. При решении этой задачи мы исходили из того, что наблюдающиеся в экономической сфере неравенства делятся на два типа.

Первый тип это неравенства, связанные с социальным обособлением взаимоориентированных экономических ролей, спорадически выполняемых теми или иными группами (например, ролей заказчиков и подрядчиков, поставщиков и получателей средств производства, кредиторов и должников,

⁶Формируя перечень "элементарных" экономических отношений нашего общества, мы опирались на фундаментальные монографии, энциклопедические словари политической экономии (см., в частности: *Экономическая энциклопедия*. Политическая экономия: В 4-х т. М.: Сов. энциклопедия, 1972-1980).

продавцов и покупателей и т.п.). Отношения групп, выполняющих эти роли, - необходимая часть процесса функционирования и развития экономики. Содержание их постоянно воспроизводится, но одновременно и меняется. Реализующиеся на их базе экономические роли несут отпечаток сложившихся на каком-то определенном конкретном этапе жизни общества производственных отношений. Человеческий материал, в котором воспроизводится данный тип отношений, тоже постоянно меняется. Соответственно и неравенство, порождаемое отношениями данного типа, как правило, носит переходящий характер, не формирует прочных социальных структур.

Второй тип неравенств связан с устойчивым закреплением за социальными группами или типами формальных организаций специфических экономических, социальных и правовых статусов. Они носят принципиально иной характер. Если первый тип отношений затрагивает прежде всего непосредственно взаимодействующие группы, то второй - группы, связанные главным образом косвенными отношениями, взаимодействующие через посредство общества (например, работников умственного и физического труда, производственной и непромышленной сферы, высокообеспеченные и малообеспеченные семьи, население города и деревни, столичных и периферийных районов и т.п.). Экономико-социологическую структуру общества формирует именно этот глубинный и устойчивый тип общественного неравенства, проявляющийся в дифференциации социального статуса групп. Поэтому, анализируя социальное содержание экономических отношений, мы стремились выявить прежде всего дифференциацию второго типа.

Далее необходимо было определить социальные группы и социальные типы организаций, статусные характеристики которых дифференцируются на основе каждого из рассматриваемых отношений. Ведь именно такие группы являются главными носителями интересов по поводу данного отношения, и, следовательно, потенциальными субъектами соответствующей активности.

Если эта посылка верна, то общес представление о субъектах каждого вида экономических отношений потенциально содержится в типе порождаемого им неравенства. Тем не менее конкретное описание взаимодействующих в каждом случае социальных субъектов требует ответа на некоторые дополнительные вопросы.

Прежде всего необходимо определить, какие отношения реализуются через взаимодействие социальных групп, какие -

через взаимодействия организаций, а какие - организаций с социальными группами.

После этого следует оценить конкретный состав групп и организаций, участвующих в каждом из экономических отношений. Например, определить, дифференцируют ли отношения собственности на средства производства статусные характеристики только рабочего класса и крестьянства или, помимо этого, выделяют слой лиц, занятых индивидуально-семейным трудом. При анализе отношений занятости населения в общественном производстве надо решить, выступает ли в рамках этого отношения неработающее население страны в качестве единой группы, или его следует разделить на домохозяйек, пенсионеров, временно не работающих лиц и т.д. Подобные вопросы решались экспертным путем. Результаты выполненного анализа показаны в табл. 12.1.

4. ТИПЫ СУБЪЕКТОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Сквозной просмотр двух последних столбцов табл. 12.1 дает сравнительно полное представление о составе взаимодействующих в экономике социальных субъектов. Но картина оказывается исключительно пестрой: не только конкретный состав субъектов разных экономических отношений, но и критерии, по которым они выделяются, отличаются чрезвычайным разнообразием. В качестве таких критериев выступают то отношение к собственности на средства производства, то статус занятости, то место организации в системе управления экономикой, то социально-демографический состав трудового коллектива, тип территориальной общности, то что-то иное. Общее количество критериев структурирования субъектов экономических отношений составляет много десятков. Очевидно, одновременный учет этих критериев, т.е. выделение групп, различающихся хотя бы по одному из них, не даст нужного результата: таких групп было бы слишком много и их трудно отличить друг от друга. Следовательно, задача заключается в том, чтобы пробившись сквозь внешнюю независимость и многообразие социальной дифференциации выявленных на первом этапе анализа групп, обнаружить глубинную структуру совокупного субъекта экономической жизни, отличающуюся и сравнительной простотой, и достаточной устойчивостью во времени.

Анализ табл. 12.1 показывает, что в экономических отношениях участвуют шесть качественно различных типов соци-

Социальные субъекты экономических отношений советского общества

1	2	3	4
Платформы экономических отношений	Формируемый тип общественного неравенства	Группы и коллективы	Субъекты отношений Типы организаций
<p>1. Общественное разделение труда и обмен деятельностью</p> <p>2. Общественная собственность на средства производства</p> <p>3. Занятость населения в народном хозяйстве</p>	<p>Устойчивое закрепление за разными общественными группами и организациями видов труда, различающихся характером, содержанием и престижем</p> <p>Дифференциация социальных групп по отношению к средствам производства</p> <p>Дифференциация общественных групп по статусу занятости в общественном и индивидуальном секторах экономики</p>	<p>Группы работников преимущественно физического или умственного труда; функционально разных сфер и отраслей хозяйства; разных профессий. Территориальные общности с разной отраслевой структурой производства. Трудовые коллективы разного профиля</p> <p>Группы:</p> <ul style="list-style-type: none"> колхозников рабочих и служащих лиц, занятых индивидуально-семейным трудом, кооператоров, арендаторов Группы населения, различающиеся типом основного занятия: <ul style="list-style-type: none"> работающие в общественном производстве учащиеся занятые индивидуальным трудом сочетающие разные типы деятельности работающие сезонно не работающие Группы семей, различающиеся структурой занятости своих членов, распределением трудового потенциала между общественным производством, учебной, 	<p>Типы организаций, подчиненных разным министерствам, региональные народно-хозяйственные комплексы, ТПК</p> <p>Разные типы организаций, относящихся к государственному и кооперативно-частному или смешанному секторам</p>

1	2	3	4
4. Хозяйственная обособленность организаций	Разделение организаций на группы, различающиеся степенью хозяйственной обособленности (экономической самостоятельности, экономической ответственности, заинтересованности в экономических результатах деятельности)	индивидуально-семейным и домашним трудом	Типы организаций: финансируемые из государственного бюджета находящиеся на полном хозяйственном расходе, самообеспечение и самофинансировании обладающие правом самостоятельного выхода на внешний рынок занимающие промежуточное положение (частично хозрасчетные) работающие исключительно по государственному заказу Типы соподчиненных организаций, занимающих разные уровни в системе управления народным хозяйством — от межотраслевых экономических ведомств и отраслевых министерств союзного уровня до региональных народнохозяйственных комплексов, производственных объединений и предприятий
5. Централизованное планирование и управление экономикой	Устойчивое закрепление за государственными организациями и их ответственными работниками специфических статусов (прав и обязанностей) в системе планирования и управления общественной экономикой	Соподчиненные профессионально-должностные группы, занимающие разные места в иерархической системе государственного планирования и управления экономикой	Типы производственных групп производителей (владельцев
6. Производство товаров	Дифференциация про-	Группы производителей (владельцев	Типы производственных

<p>изводительных организаций и частных производителей по соотношению индивидуальной и общественной стоимости продукции, уровню производительности труда, экономической эффективности организации и групп работников по обеспеченности средствами производства, их техническому уровню, эффективности, стоимости, престижности производства</p>	<p>ЛПХ, лиц, занятых индивидуальным обслуживанием населения, и др.), различающиеся уровнем производительности труда, эффективности использования средств производства</p> <p>Группы работников, различающиеся материально-технической оснащённостью рабочих мест, масштабом используемых общественных средств производства, а соответственно и характером труда</p> <p>Группы работников, различающиеся: опасностью и вредностью труда интенсивностью труда, совокупной трудовой нагрузкой режимами труда и отдыха, ритмичностью и сезонностью труда формой и уровнем организации труда санитарно-гигиеническими условиями трудовых коллективов с разными условиями работы — от тяжёлых, опасных и вредных до наиболее комфортных</p> <p>Группы работников, различающиеся: формально-должностным статусом в системе управления производством степенью участия в управлении производством на общественных началах</p> <p>Типы трудовых коллективов, различающиеся стилем и качеством управления производственными процессами, сте-</p>	<p>организаций, различающихся уровнем: производительности общественного труда фондо- и материалоотдачи рентабельности производства</p> <p>Типы организаций, ведомств, региональные народнохозяйственные комплексы, различающиеся уровнем развития материально-технической базы, фондовооружённостью труда и обеспеченностью производственными ресурсами</p>
<p>8. Условия труда работников в народном хозяйстве</p>	<p>Группы работников, различающиеся: опасностью и вредностью труда интенсивностью труда, совокупной трудовой нагрузкой режимами труда и отдыха, ритмичностью и сезонностью труда формой и уровнем организации труда санитарно-гигиеническими условиями трудовых коллективов с разными условиями работы — от тяжёлых, опасных и вредных до наиболее комфортных</p> <p>Группы работников, различающиеся: формально-должностным статусом в системе управления производством степенью участия в управлении производством на общественных началах</p> <p>Типы трудовых коллективов, различающиеся стилем и качеством управления производственными процессами, сте-</p>	<p>организаций, различающихся уровнем: производительности общественного труда фондо- и материалоотдачи рентабельности производства</p> <p>Типы организаций, ведомств, региональные народнохозяйственные комплексы, различающиеся уровнем развития материально-технической базы, фондовооружённостью труда и обеспеченностью производственными ресурсами</p>
<p>9. Оперативное управление общественным производством</p>	<p>Группы работников, различающиеся: опасностью и вредностью труда интенсивностью труда, совокупной трудовой нагрузкой режимами труда и отдыха, ритмичностью и сезонностью труда формой и уровнем организации труда санитарно-гигиеническими условиями трудовых коллективов с разными условиями работы — от тяжёлых, опасных и вредных до наиболее комфортных</p> <p>Группы работников, различающиеся: формально-должностным статусом в системе управления производством степенью участия в управлении производством на общественных началах</p> <p>Типы трудовых коллективов, различающиеся стилем и качеством управления производственными процессами, сте-</p>	<p>организаций, различающихся уровнем: производительности общественного труда фондо- и материалоотдачи рентабельности производства</p> <p>Типы организаций, ведомств, региональные народнохозяйственные комплексы, различающиеся уровнем развития материально-технической базы, фондовооружённостью труда и обеспеченностью производственными ресурсами</p>

1	2	3	4
<p>10. Использование природных ресурсов и природной среды</p>	<p>Дифференциация территориальных групп населения по качеству экологической среды жизнедеятельности; дифференциация организаций по характеру и качеству используемых природных ресурсов, а также влиянию производственной деятельности на окружающую среду</p> <p>Дифференциация организаций (ведомств), регионов и поселений по обеспеченности жилищным фондом и учреждениями общественного обслуживания</p>	<p>пению участия работников в управлении</p> <p>Территориальные общности, различающиеся качеством природной среды обитания (климатическими условиями, плодородием возделываемых земель, степенью загрязненности воздуха, почвы и воды вредными веществами)</p> <p>Группы семей, различающиеся размером дифференциальной ренты, создаваемой в личных подсобных хозяйствах</p>	<p>Типы организаций, различающиеся: эффективностью используемых природных ресурсов объемом создаваемой дифференциальной ренты влиянием основной деятельности на состояние природной среды</p>
<p>11. Распределение элементов социально-бытовой инфраструктуры</p>	<p>Дифференциация организаций (ведомств), регионов и поселений по обеспеченности жилищным фондом и учреждениями общественного обслуживания</p>	<p>Территориальные общности и группы работников, в разной степени обеспеченные государственным жилым фондом и общественными услугами (по номенклатуре, ассортименту и качеству)</p> <p>Типы трудовых коллективов, в разной мере обеспеченные ведомственным жилым фондом и мощностями социально-бытового обслуживания по месту работы</p>	<p>Типы организаций и ведомств, различающиеся размером и качеством производственных фондов</p>
<p>12. Оплата труда в общественном секторе экономики</p>	<p>Дифференциация организаций и групп работников по уровню и формам (способам) оплаты труда в общественном производстве</p>	<p>Социально-профессиональные и должностные группы низко-, средне- или высокооплачиваемых работников</p> <p>Социально-профессиональные и должностные группы работников, оплачиваемых в соответствии, ниже или выше уровнем, определяемого количеством и качеством их труда</p> <p>Типы трудовых коллективов, различающиеся: средним уровнем оплаты труда работников соотношением заработка с ко-</p>	<p>Типы организаций, различающиеся возможностями оплаты равнокачественного труда ("богатые" и "бедные"), а также системами и формами оплаты труда работников</p>

<p>13. Распределение общественных фондов потребления</p>	<p>личеством и качеством затрачиваемого труда формами оплаты труда работников Группы семей и лиц с разным уровнем обеспеченности: государственной жилой площадью бесплатными услугами образования, здравоохранения и культуры пенсиями, стипендиями, пособиями и пр.</p>	<p>Дифференциация групп населения по уровню денежных выплат и бесплатных (льготных) услуг, полученных из общественных фондов потребления</p>	<p>Типы организаций, ведомств, региональные комплексы, различающиеся масштабами и темпами производственного и непроизводственного строительства</p>
<p>14. Распределение капитальных вложений</p>	<p>Группы населения старых и молодых городов, старожитых и вновь осваиваемых регионов, развивающихся и stagnирующих территорий</p>	<p>Дифференциация организаций (ведомств), регионам производственного, жилищного и культурно-бытового строительства, развития материально-технической базы производства и социально-бытовой инфраструктуры</p>	<p>Группы семей, различающиеся: затратами и эффективностью домашнего труда величиной и стоимостью продукции, создаваемой в личных подсобных хозяйствах, индивидуальном строительстве и пр. уровнем денежных доходов от продажи производимой продукции и услуг степенью соответствия этих доходов количеству и качеству труда</p>
<p>15. Формирование доходов от частной и индивидуально-семейной трудовой деятельности</p>	<p>Группы работников и семей: живущие на законные трудовые доходы, но имеющие нетрудовые, но узаконенные доходы (например, за-</p>	<p>Дифференциация групп по причастности к "теневой экономике" и получению незаконных доходов</p>	<p>Группы работников и семей: живущие на законные трудовые доходы, но имеющие нетрудовые, но узаконенные доходы (например, за-</p>
<p>16. Формирование и распределение нетрудовых, в том числе незаконных, доходов</p>	<p>Группы работников и семей: живущие на законные трудовые доходы, но имеющие нетрудовые, но узаконенные доходы (например, за-</p>	<p>Дифференциация групп по причастности к "теневой экономике" и получению незаконных доходов</p>	<p>Группы работников и семей: живущие на законные трудовые доходы, но имеющие нетрудовые, но узаконенные доходы (например, за-</p>

1	2	3	4
17. Приобретение (покупка) средств производства	Дифференциация организаций по экономическим условиям приобретения средств производства, включая соотношение его организованных и неорганизованных форм	вышнюю по сравнению с трудом (зарплату) имеющие некоторые полузаконные приработки живущие на незаконные доходы	Типы организаций, различающиеся каналами и экономическими условиями приобретения средств производства, т.е. располагающие разными финансовыми возможностями и в разной мере занимающиеся самоснабжением
18. Сбыт и реализация готовой продукции и услуг	Дифференциация организаций и индивидуальных производителей по уровню платежеспособного спроса на их продукцию со стороны организаций и населения	Группы работников индивидуального сектора, производящие продукцию: повышенного спроса или не пользующуюся спросом потребителей	Типы организаций, производящих продукцию: повышенного спроса — не пользующуюся спросом потребителей
19. Формирование платежеспособного спроса населения	Дифференциация групп по уровню личных доходов, величине и структуре платежеспособного спроса на потребительские товары и услуги	Группы населения и семей, различающиеся уровнем доходов, соотношением потребления и сбережения, объемом и качественной структурой спроса на потребительские товары	
20. Ценообразование в общественном секторе производства	Дифференциация производителей по относительной выгоде экономики, экономической ситуации в зависимости от отклонения установленных цен от стоимости. Дифференциация потребителей по относительной выгоде	Группы семей с разной структурой платежеспособного спроса, выигрывающие или проигрывающие от отклонения цен на потребительские товары от стоимости	Типы организаций, выигрывающие или проигрывающие от расхождения оптовых цен на средства производства и готовую продукцию с общественной стоимостью этих видов товаров

	условий приобретения продукции в связи со сложившимся отклонением цен от стоимости		
21. Удовлетворение платежеспособного спроса населения на потребительские товары и услуги	Формирование потребительских рынков, существенно различающихся ассортиментом, качеством и ценами товаров, а также покупательной силой рубля	Группы работников и семей, имеющие неодинаковый доступ к потребительским рынкам разного качества и соответственно разную покупательную способность рубля	Типы организаций, ведомства, региональные комплексы, различающиеся уровнем и качеством снабжения работников потребительскими товарами (через системы УРСов и другие закрытые каналы)
22. Обучение населения и подготовка квалифицированной рабочей силы	Дифференциация общественных групп по уровню, качеству и престижности образования и профессии, а также по вовлеченности в процесс повышения квалификации	Группы населения, различающиеся престижем профессий, уровнем образования, квалификаций и культуры Группы работников, обучающихся с отрывом от производства или заочно, повышающих или не повышающих квалификацию Типы трудовых коллективов, различающихся: профессионально-квалификационным составом работников интенсивностью квалификационного роста кадров	
23. Распределение профессионально-должностных мест в общественном производстве	Дифференциация групп населения по социальному качеству и престижности доступных профессионально-должностных мест в общественном производстве	Территориальные общности, различающиеся качеством и структурой рабочих мест в общественном производстве Группы населения, различающиеся уровнем образования, квалификаций, социальных и родственных связей и пр.	Типы организаций, различающиеся кадровой политикой, в том числе критериями продвижения работников на более ответственные или на менее ответственные места
24. Распределение и перераспределение рабочей	Дифференциация организаций по степени обес-	Профессионально-квалификационные группы работников:	Типы организаций, ведомства, региональные народно-

1	2	3	4
<p>силы в общественном производстве</p>	<p>печенности рабочей силой требуемого профиля и квалификации. Дифференциация профессиональных групп работников по уровню спроса на их труд</p>	<p>относительно которых народное хозяйство ощущает дефицит которые имеются в достатке или избытке</p>	<p>хозяйственные комплексы: испытывающие недостаток основных категорий работников в основном обеспеченные рабочей силой имеющие рабочую силу в избытке</p>
<p>25. Личное потребление материальных благ и услуг; воспроизводство способности населения к труду</p>	<p>Дифференциация социальных групп по объему ассортименту и качеству потребительских благ, организации материального потребления, использованию общественным обслуживанием и пр.</p>	<p>Группы семей, различающиеся: уровнем и качественной структурой потребления материальных благ и услуг экономичностью использования личного имущества и доходов</p>	
<p>26. Поддержание и восстановление здоровья и способности населения к труду</p>	<p>Дифференциация социальных групп по объему ассортименту и качеству медицинских и санитарно-курортных услуг, качеству условий труда и быта, состоянию здоровья, степени трудоспособности</p>	<p>Группы семей, различающиеся каналами получения медицинской помощи, объемом и качеством потребляемых медицинских услуг, уровнем удовлетворения потребностей в медицинских услугах, состоянием здоровья, продолжительностью здоровой жизни Типы трудовых коллективов, в разной степени обеспеченных собственными медицинскими службами Группы работников, различающиеся объемом медицинских услуг, получаемых в порядке профилактической помощи</p>	

Таблица 12.2

Экономические отношения, дифференцирующие социальный статус
разных субъектов*

Экономические отношения	Типологические группы					
	инди- видов	терри- ториаль- ных общ- ностей	органи- заций	работ- ников	трудо- вых кол- лекти- вов	семей
1	2	3	4	5	6	7
1. Общественное разделение труда	1	1	1	1	1	0
2. Собственность на средства производства	0	0	1	1	1	1
3. Занятость населения	1	0	0	1	1	1
4. Хозяйственная обособленность предприятий	0	0	1	0	0	0
5. Государственное планирование и управление	0	1	1	1	1	0
6. Товарное производство	0	0	1	0	1	1
7. Распределение средств произ- водства	0	0	1	1	1	1
8. Условия общественного труда	0	1	0	1	1	0
9. Оперативное управление про- изводством	0	1	1	1	1	0
10. Распределение природных ресурсов	1	1	1	0	0	1
11. Распределение сощбытовой инфраструктуры	1	1	1	1	1	0
12. Оплата труда в общественном производстве	0	0	1	1	1	0
13. Распределение общественных фондов потребления	1	0	0	0	0	1
14. Распределение капитальных вложений	0	1	1	0	1	0
15. Формирование доходов в ин- дивидуальном секторе произ- водства	0	0	0	0	1	1
16. Формирование незаконных доходов	0	0	0	1	0	1

О к о н ч а н и е т а б л . 12.2

1	2	3	4	5	6	7
17. Материально-техническое снабжение предприятий	0	0	1	1	1	0
18. Реализация готовой продукции	0	0	1	1	1	1
19. Формирование платежеспособного спроса населения	1	1	0	0	0	1
20. Ценообразование на продукцию	0	0	1	0	0	1
21. Продажа товаров населению	0	1	0	1	1	1
22. Подготовка квалифицированной рабочей силы	1	0	0	1	1	1

альных субъектов: индивиды, территориальные общности, организации, работники, трудовые коллективы, семьи. Каждый из этих типов имеет специфическую природу и представляет особую форму существования и проявления совокупного субъекта экономической жизни.

Рассмотрим, какие виды экономических отношений дифференцируют социальные статусы и формируют внутреннюю структуру каждого из названных типов субъектов (табл. 12.2).

Для различных экономических отношений характерна различная сложность взаимодействующих социальных субъектов. Так, отношения хозяйственного обособления предприятий, занятости населения или воспроизводства рабочей силы дифференцируют статусы лишь одного-двух типов субъектов. Отношения же, связанные с собственностью на средства производства или с государственным планированием и управлением, дифференцируют положение субъектов четырех разных типов.

Каждый тип социальных субъектов участвует в нескольких экономических отношениях, т.е. достаточно глубоко включен в экономическую жизнь общества. Вместе с тем количество экономических отношений, формирующих социальный статус различных субъектов, колеблется от 10 (для групп индивидов) до 17 (для трудовых коллективов).

Внутренняя структура субъектов каждого типа регулируется специфическим кругом экономических отношений. Об этом свидетельствует табл. 12.3, где показано число отношений, одновременно дифференцирующих статусы разных типов субъектов. По количеству таких отношений можно судить

Т а б л и ц а 12.3

Количество отношений, одновременно дифференцирующих социальные статусы соответствующих субъектов

Типологические группы	Типологические группы					
	Индивиду- дов	Терри- ториаль- ных общ- ностей	Ор- га- низа- ций	Работ- ников	Трудовых коллек- тивов	Семей
Индивидов (населения)	10	5	3	5	4	7
Территориальных общ- ностей	5	11	7	7	8	3
Организаций	4	8	16	10	12	6
Работников	5	7	9	17	14	8
Трудовых коллективов	4	8	12	14	17	8
Семей	7	3	6	8	8	15

об относительной независимости или, напротив, связанности соответствующих типов субъектов.

Диагональные элементы табл. 12.3 отражают общее число отношений, дифференцирующих статусы каждого типа субъектов. Сравнение их значений с другими элементами тех же строк показывает, какая доля статусорегулирующих отношений является для данного типа субъектов общей с каждым из остальных. Возьмем, к примеру, типы организаций, статус которых дифференцируется 16 отношениями. Больше всего они имеют общих отношений с трудовыми коллективами (12) и группами работников (10), с остальными же типами социальных субъектов связаны гораздо слабее. Типы трудовых коллективов теснее всего связаны с типами работников, типы территориальных общностей - с типами трудовых коллективов и группами работников, типы индивидов - с типами семей. Вместе с тем в целом связи разных структур являются не очень тесными, что свидетельствует об их относительной независимости. Следовательно, изучение экономико-социологической структуры советского общества целесообразно начать с анализа частных структур, формируемых конкретными типами субъектов экономических отношений. Но прежде чем приступить к их конкретному изучению, выясним, в чем заключается социальное содержание каждой частной структуры, т.е. по каким характеристикам дифференцируются ее

элементы, являются ли частные структуры человеческого фактора экономики относительно самостоятельными или взаимосвязанными и как именно они связаны.

5. ЧАСТНЫЕ ЭКОНОМИКО-СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ СТРУКТУРЫ И ИХ СВЯЗИ

В табл. 12.1 перечислены виды экономических отношений, структурирующих каждый из типов субъектов. В табл. 12.2 названы статусные характеристики субъектов, реализующих каждое из отношений. Сбрав эти характеристики воедино, можно выяснить общесоциальное содержание каждой из частных структур и присвоить ей соответствующее название.

Так, основными характеристиками, дифференцирующими в рамках экономических отношений группы индивидов, являются пол, возраст, состояние здоровья, семейное положение, общее и специальное образование, уровень квалификации, принадлежность к определенной национальной культуре и социальным традициям, специфика ценностных ориентаций и норм поведения. Совокупность перечисленных признаков позволяет назвать данную экономико-социологическую структуру *этнодемографической*.

Типы территориальных общностей, рассматриваемые сквозь призму экономических отношений, дифференцируются по демографическому и социальному составу населения, особенностям природной среды и природных ресурсов, специализации производственной сферы, размеру основных производственных фондов, структуре профессионально-должностных мест в общественном производстве, обеспеченности рабочей силой, социально-бытовой инфраструктурой, капитальными вложениями. Совокупность взаимосвязанных типов таких объектов принято называть социально-территориальной структурой (общества, республики, региона). Следовательно, в нашем случае речь идет о *социально-территориальной* структуре субъекта экономической жизни.

Группы работников дифференцируются по месту в общественном разделении труда, социальным типам профессий, роли в управлении экономикой, отношению к собственности на средства производства, уровню технической вооруженности труда, условиям труда, уровню его оплаты, причастности к специальным каналам снабжения и обслуживания, наличию или отсутствию незаконных доходов. Хотя круг этих характеристик несколько шире традиционного представления о про-

фессиональной, должностной и квалификационной структурах кадров общественного производства, ядро интересующей нас частной структуры человеческого фактора составляют именно они. Поэтому эту частную структуру субъекта экономики можно назвать *профессионально-должностной*.

Характеристики, дифференцирующие типы трудовых коллективов как субъектов экономической деятельности, охватывают: особенности таких коллективов как специфических социальных групп (профессионально-квалификационный состав, сплоченность, целенаправленность, стиль управления, кадровую политику и т.д.); ресурсную обеспеченность и уровень эффективности основной деятельности; социальные условия жизнедеятельности работников (условия, режимы и уровень оплаты труда, обеспеченность жильем, социально-бытовой инфраструктурой и пр.). Систему выделенных по названным признакам типов трудовых коллективов можно назвать *социально-трудовой* структурой.

Семьи дифференцируются по демографическому составу, структуре занятости своих членов, масштабам, организации и эффективности индивидуально-семейной трудовой деятельности, уровню и структуре доходов, величине и структуре платежеспособного спроса на потребительские товары и услуги, возможностям удовлетворения этого спроса, уровню и структуре личного потребления. Поскольку экономические характеристики здесь доминируют над демографическими, данная структура получила название *семейно-хозяйственной*.

До сих пор мы говорили о разных аспектах структурирования одного и того же "человеческого материала", поскольку люди одновременно принадлежат к определенным этнодемографическим, социально-территориальным, профессионально-должностным и семейно-хозяйственным группам, а также трудовым коллективам. В этом смысле пять рассмотренных частных структур имеют одну и ту же природу.

Иначе обстоит дело с организациями. Их типы различаются принадлежностью к государственному или кооперативному сектору, к конкретным функциональным сферам и отраслям хозяйства. Различаются они и подчиненностью определенным ведомствам, степенью хозяйственной обособленности, местом в структуре управления экономикой, обеспеченностью ресурсами, уровнем экономической эффективности. Содержание этих характеристик позволяет определить соответствующую структуру как *организационно-управленческую*.

В развитии экономики этой структуре принадлежит огромная роль, поскольку большая часть экономических отношений

развертывается между организациями или, по крайней мере, опосредуется их деятельностью. Организационно-управленческая структура общества и народного хозяйства оказывает решающее влияние на социально-трудовую и профессионально-должностную подструктуры человеческого фактора экономики. Но ее собственный статус иной: она как бы “симметрична” структуре, построенной из социальных групп индивидов, семей и т.д., соразмерна экономико-социологической структуре в целом.

Вместе с тем между этими двумя укрупненными структурами имеется и различие. Организационно-управленческая структура принадлежит к государственной системе управления экономикой и развивается планомерно, на основе сознательно принимаемых решений. В отличие от нее экономико-социологическая структура складывается на базе отношений (групп, наций, семей и др.), которые формируются естественно-исторически. Управленческий момент здесь представлен значительно слабее. Перестройка этой структуры осуществляется в ходе ее медленной эволюции, занимающей нередко целые столетия.

Далее следует выяснить, являются ли описанные выше частные структуры относительно независимыми или оказывают друг на друга влияние.

Прежде всего определим соответствующее понятие, исходя из того, что влияние одной из частных структур на другую имеет место в том и только в том случае, когда принадлежность субъектов к разным элементам одной структуры меняет социальное содержание отношений, формирующих другую структуру. Поясним эту мысль на примерах. Отношения занятости формируют хозяйственные характеристики семей. Их конкретное социальное содержание существенно различается в трудоизбыточных и трудонедостаточных регионах. Отсюда следует, что социально-территориальная структура субъекта экономической жизни влияет на его семейно-хозяйственную структуру. Или другой пример: комплекс условий труда дифференцирует положение как профессионально-должностных групп, так и типов трудовых коллективов, в то же время конкретное социальное содержание отношений, связанных с условиями труда, различно для колхозов и государственных учреждений, организаций производственной и непроизводственной сфер. Следовательно, организационно-управленческая структура влияет (в установленном выше смысле) на профессионально-должностную и социально-трудовую структуры.

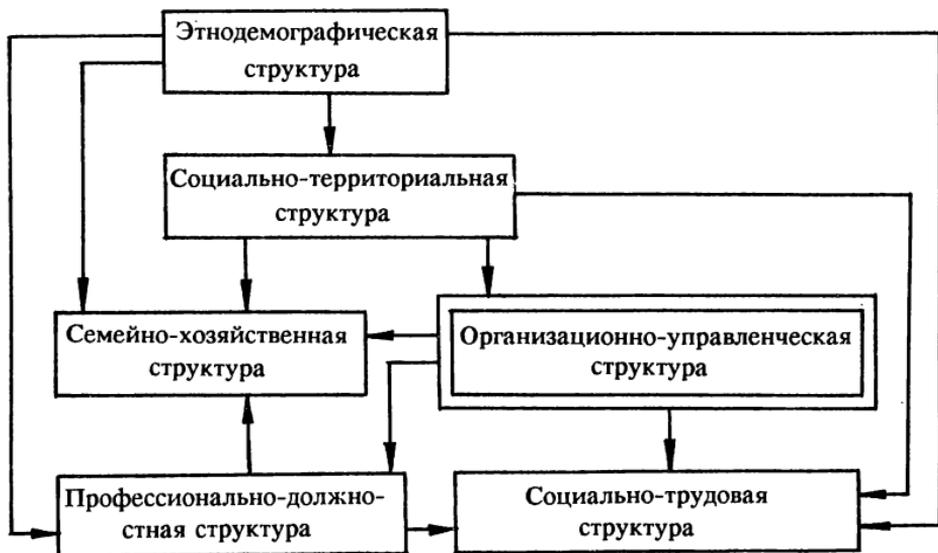


Схема 12.1. Связи между частными структурами человеческого фактора экономики

Выявив экспертным путем структуры, дифференцирующие содержание каждого отношения, и сопоставив полученный результат с перечнем отношений, формирующих статусы разных типов социальных субъектов (см. табл. 12.2), получим граф связей между шестью изучаемыми структурами (схема 12.1). Главная особенность этого графа заключается в четко выраженной однонаправленности влияний, свидетельствующей о неодинаковой роли изучаемых подструктур в формировании общей структуры субъекта экономической жизни. Так, этнодемографическая подструктура оказывает влияние на большинство остальных, не испытывая заметного влияния с их стороны. Напротив, социально-трудовая и семейно-хозяйственная подструктуры испытывают влияние многих других, в то время как сами на них не влияют. Как можно интерпретировать это явление в терминах социальной реальности? Содержательный смысл отношений между “управляющими” и “управляемыми” структурами заключается в том, что первые носят более общий характер, вторые более частный. При этом вторые как бы “наследуют” некоторые свойства первых, преломляя их в соответствии с собственной природой.

Наиболее общий характер и наибольшую сферу влияния имеет этнодемографическая подструктура. Формируясь в основном за пределами экономики (в сферах репродуктивной деятельности и духовного производства), она оказывает сильное влияние на большинство экономических отношений, на-

чина с общественного разделения труда и кончая организацией личного потребления. В силу этого ее "отпечаток" несут все остальные экономико-социологические подструктуры. В то же время на организационно-управленческой структуре ее влияние не сказывается.

Второе место занимает социально-территориальная подструктура, наследующая некоторые черты социально-демографической. Поскольку одной из характеристик, дифференцирующих территориальные общности, является состав населения, демографические показатели играют немалую роль в формировании социально-территориальной подструктуры. В свою очередь, она оказывает аналогичное влияние не только на семейно-хозяйственную и социально-трудовую подструктуры человеческого фактора, но и на организационно-управленческую структуру экономики.

Третий уровень иерархии образует организационно-управленческая структура, наследующая некоторые черты социально-территориальной. Это связано с тем, что организации, расположенные в поселениях и регионах разного типа, обычно различаются функциональной направленностью, ведомственной принадлежностью, обеспеченностью ресурсами, рабочей силой и т.д. Достаточно сослаться на типы организаций, размещенных в городе и на селе. Организационно-управленческая структура влияет на три нижестоящие экономико-социологические структуры.

Четвертый уровень занимает профессионально-должностная подструктура, наследующая черты, с одной стороны, этнодемографической (пол, возраст, семейное положение, статус занятости), с другой организационно-управленческой структуры (система профессионально-должностных мест, квалификационный состав кадров, условия труда и пр.). В свою очередь, эта подструктура влияет на две последние - социально-трудовую и семейно-хозяйственную, которые относятся к пятому уровню иерархии: обе они испытывают влияние четырех вышестоящих структур, сами же на них не влияют. Хозяйственно-трудовые типы семей зависят от этнодемографического состава населения, социальных особенностей территориальных общностей, типов имеющихся в них организаций, профессионально-должностной структуры работников. Аналогично обстоит дело и с трудовыми коллективами.

Как видим, структуры, занимающие более высокие места, обладают большим диапазоном действия, пронизывая своим влиянием остальные. В отличие от этого замыкающие структуры носят более локальный характер, диапазон их действия

сравнительно узок, но зато они концентрируют более богатую информацию, наследуемую от вышестоящих структур. Сказанное подтверждает вывод о том, что частные подструктуры человеческого фактора экономики взаимосвязаны и образуют целостную систему. Чтобы понять строение этой сложной системы, опишем каждую из формирующих ее подструктур.

Для сравнительного их описания и анализа введем некоторые характеристики, отражающие основные стороны, свойства выделенных подструктур. К их числу можно отнести следующие.

1. *Функции подструктуры в обществе.* Они характеризуют конкретную роль, вклад той или иной структуры в развитие общества, что раскрывает сущностные черты структуры, объясняет ее возникновение и воспроизводство.

Функции, в свою очередь, связаны с потребностями общества, от которых зависит оценка их выполнения. Если функционирование той или иной структуры удовлетворяет соответствующие общественные потребности, то считается, что она "работает" нормально, в противном случае фиксируется, что в данной структуре имеются какие-то дисфункции.

Социальные функции подразделяются на явные - осознанные обществом функции, "возлагаемые" на данную структуру, иногда связанные с прямым выдвижением целей, и латентные - функции, которые либо недостаточно осознаны, либо не совпадают с выдвигаемыми обществом целями и потому явно не формулируются. Выполнение социальными структурами таких функций порождает теневые явления и процессы, нередко носящие негативный характер. Роль науки состоит в осознании реально осуществляемых структурами функций, в их оценке целей развития общества, в выработке соответствующих практических рекомендаций.

2. *Дисфункции подструктуры* и порождаемые ими социальные проблемы. Дисфункции - форма, в которой проявляются отклонения данной структуры от выполнения исторически сформировавшихся или предписанных в ходе управления функций. В последнем случае дисфункции проявляются в форме отклонения соответствующих процессов от нормативных показателей.

Хотя теоретически проблемы дисфункций социальных структур в науке не разработаны, социологи, экономисты, демографы и другие ученые широко пользуются этой категорией, ибо отклонения реального течения процессов от социальных целей и соответствующих им нормативов не редкость, они ощущаются многими членами общества независи-

мо от каких-либо исследований, что, конечно, не исключает необходимости специального изучения подобных явлений.

3. *Социально-экономическое содержание элементов*, образующих данную структуру. Для более глубокого изучения необходимо “разложение” каждой структуры на образующие ее элементы. В качестве таковых выступают типы соответствующих субъектов - социальных групп или организаций, т.е. совокупности субъектов, характеризующиеся устойчивым набором значений взаимосвязанных признаков, определяющих место субъектов в экономических отношениях, а также особенности их деятельности и поведения.

Элементы экономико-социологических подструктур, естественно, различаются своим местом и ролью. Для обозначения их места будем использовать понятие “социально-экономическое положение”, понимая под ним комплекс производственных и непроизводственных условий, которым располагает соответствующий тип субъектов для выполнения своих функций как в данной подструктуре, так и во всей экономико-социологической структуре общества. Социально-экономическое положение каждого типа социальных субъектов образует определенную иерархию, т.е. обычно может быть оценено по признаку “ниже - выше”.

4. *Культура, регулирующая взаимодействие элементов подструктур*. Как отмечалось, под культурой мы понимаем комплекс ценностей и норм, отражающих специфику той или иной подструктуры, а соответственно и “стоящей” за нею сферы общественной жизни. Например, демографические нормы и ценности отражают исторически сложившиеся в обществе стереотипы, отношение к детям, молодежи, престарелым, к сохранению здоровья, способам его поддержания и пр. Наряду с этим существуют профессиональные ценности и нормы, регулирующие взаимодействия групп работников, и др.

5. *Интересы разных типов социальных субъектов*. Поскольку элементами социальных структур являются типы социальных субъектов, описывать их надо двояко: с объективной (состав, условия труда и жизни) и субъективной стороны (ценности, потребности, интересы).

6. *Взаимодействия между элементами экономико-социологических подструктур*. Их анализ нужен для представления каждой подструктуры как единого целого. Взаимодействия элементов подструктур подразделяются на прямые и косвенные, на горизонтальные и вертикальные. Прямые взаимодействия представляют собой непосредственные контакты

между теми или иными (разными для подструктур) типами социальных субъектов. Такие контакты складываются на базе общности или, напротив, противоположности экономических и социальных интересов, реализующихся в рамках соответствующих производственных отношений. В ходе прямых взаимоотношений возникают связи, носящие непосредственно наблюдаемый характер. Косвенные взаимодействия чаще всего представляют собой результат участия социальных субъектов в распределении общих ресурсов, в том числе в присвоении соответствующих частей общественного богатства. Такие связи возникают не в результате собственной деятельности групп, а как следствие независящих от них различий мест в социальной иерархии (власти, доходов, территориальных условий жизни и др.). Вертикальными мы считаем взаимодействия между типами субъектов, расположенными выше или ниже друг друга в соответствующем социальном пространстве, горизонтальными - взаимодействия между типами субъектов одного уровня.

* *
*

Итак, мы указали на наличие в сфере экономики двух укрупненных структур: 1) организационно-управленческой, элементами которой являются организации, и 2) экономико-социологической структуры, элементами которой являются многомерные социальные группы, функционирующие в пяти частных подструктурах экономики этнодемографической, социально-территориальной, профессионально-должностной, социально-трудовой и семейно-хозяйственной. И хотя основным объектом нашего исследования является экономико-социологическая структура, остановимся сначала на организационно-управленческой, как играющей важную роль в экономике, после этого опишем каждую из подструктур экономико-социологической структуры, а затем уже перейдем к ее целостной характеристике.

Глава 13

ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ
СТРУКТУРА1. ПОДХОДЫ К ИЗУЧЕНИЮ ОРГАНИЗАЦИОННО-
УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ

Организационно-управленческой структурой мы называем систему взаимосвязанных типов социальных организаций, различающихся своими функциями и положением в обществе и в сфере экономики.

Организационно-управленческая структура отражает специфический аспект экономических отношений, а именно наличие в них организационного порядка, суть которого сводится к двум основным чертам. Первая черта - это обособление разных видов общественно полезной деятельности внутри "микроорганизационных" систем или социальных организаций. Каждая организационная ячейка общества (завод, стройка, трест, комбинат, учебное заведение, исполком Совета, райком КПСС или др.) представляет собой систему, в которой места (роли) и связи между местами (ролями) разных уровней формализованы с помощью правовой (законодательной) и административной регламентации должностных обязанностей, прав и ответственности соответствующих групп работников. Совокупность работников (за исключением руководства) принято называть персоналом организации. Правила действий и поступков персонала задаются общими документами, регулирующими деятельность соответствующих организаций (например, положением о социалистическом предприятии, положением о высшей школе и др.), а также конкретными должностными инструкциями.

Вторая черта организационного порядка - наличие связей руководства и подчинения между организациями разного уровня (например, предприятиями, главками, министерствами и пр.).

Огромная роль организационно-управленческой структуры в функционировании и развитии общества обусловлена всеобщностью организаций. Действительно, в современном обществе трудно найти такой вид общественно значимой деятельности, который не был бы воплощен в определенные организационные формы. Согласно меткому выражению А.И. Пригожина, организации как бы "обволакивают" собой все общество. Причем над организациями первого уровня, непосред-

венно производящими ту или иную продукцию, создаются "надорганизации", т.е. организации второго и выше уровня, занятые интеграцией уже не людей, а самих организаций нижних уровней. Общество превращается в единую и непрерывную организационную систему: там, где кончается одна организация, начинается другая. Обладание тем или иным уровнем организационного потенциала становится важным показателем уровня развития общества¹.

В последние 10-15 лет многие авторы (А.Г. Аганбегян, В.Г. Афанасьев, Л.И. Евенко, Г.Х. Попов, А.И. Пригожин, Д. Гэлбрейт, Г. Саймон, Э. Роджерс и др.) отмечают возрастание роли организационно-управленческого фактора в современном обществе. Так, А.Г. Аганбегян пишет: "В последние годы наблюдается подлинный взрыв интереса к совершенствованию организационной структуры управления. По-видимому, это связано, прежде всего, с определенным кризисом традиционно сложившихся в прошлом оргструктур, которые в новых условиях возросшего масштаба производства и усложнившихся хозяйственных связей, новых экономических и социальных задач уже не удовлетворяют современным требованиям и становятся тормозом хозяйственного развития. Все в большей и большей мере руководители на собственном примере убеждаются, что ключ к успеху лежит в первую очередь в совершенствовании управления, в том числе в его эффективной организационной структуре"².

Усиление роли организационных факторов в развитии экономики (как, впрочем, и других сфер общественной жизни) требует переосмысления традиционных и постановки новых научных проблем. Не последнюю роль в этом должна сыграть и экономическая социология. При этом она должна опираться на все то богатство идей и конкретных результатов, которые достигнуты в других отраслях наук, причастных к изучению организационно-управленческой структуры общества.

Проблематика этой структуры изучается во многих науках, прежде всего в экономических, социологических, управленческих и правовых. В экономических науках названная структура рассматривается прежде всего в связи с хозяйственным механизмом и задачами его совершенствования. При этом главное внимание уделяется организационным аспектам функционирования предприятий, как основного звена народного хозяйства. Например, во многих монографиях рассмат-

¹Пригожин А.И. Социология организации. М.: Наука, 1980. С. 2.

²Анализ и формирование организационной структуры промышленного предприятия. Новосибирск: Наука. Сиб. отд-ние, 1983. С. 3.

ривается проблема усиления экономической ответственности предприятий за выполнение договорных обязательств по поставкам продукции³. Появились работы, исследующие сущность, масштабы и направления совершенствования системы хозяйственных связей предприятия⁴. Изучаются организационные проблемы планирования, использования трудовых и материально-технических ресурсов, внедрения технических и социальных нововведений⁵, а также многие другие проблемы организации хозяйственной деятельности предприятий и объединений в условиях совершенствования управления экономикой.

В социологической литературе, посвященной проблемам организационно-управленческой структуры, исследуются не столько закономерности функционирования предприятий, сколько проблемы функционирования организаций, как таковых. Так, в книгах А.И. Пригожина рассматриваются сущность организации как социального явления, строение организаций, их управляемость, развитие⁶, проблемы организационных конфликтов, нововведений в организациях⁷.

Другая особенность социологических исследований - рассмотрение организаций как среды функционирующего в них человеческого фактора или трудовых коллективов. Большое количество социологических публикаций посвящено исследованиям отношения работников к труду, а также отдельным формам его проявления⁸. Наконец, социология рассматривает организации как объект социального планирования⁹.

Проблематика организационно-управленческой структуры рассматривается также в науках об управлении, в частности управлении производством. Круг исследуемых при этом проблем виден на примере литературы капиталистических стран, прежде всего США, где это направление науки получило наибольшее развитие. Например, в монографии Л.И. Евенко показано, что в США в рамках теории управления изучаются организационные структуры корпораций, организационные

³См., например: *Гайдар Е.Т., Кошкин В.И.* Хозрасчет и развитие хозяйственной самостоятельности предприятий. М.: Экономика, 1984. С. 153-186.

⁴*Алов А.Н., Михеев И.Н., Козлова Н.Г.* Хозяйственные связи: Организация, планирование, совершенствование. М.: Экономика, 1986.

⁵См., например: *Филиппов В.Ф.* Беседы о хозяйственном механизме. М.: Политиздат, 1984.

⁶*Пригожин А.И.* Социология организаций. М.: Наука, 1980.

⁷*Пригожин А.И.* Организация: Системы и люди. М.: Политиздат, 1983.

⁸См., например: *Шкаратан О.И.* Промышленное предприятие. М.: Мысль, 1974; *Формирование и стабилизация квалифицированных кадров промышленности и строительства.* Новосибирск: Наука. Сиб. отд. пис, 1982.

⁹*Лалин Н.И., Коржева Э.М., Наумова П.Ф.* Теория и практика социального планирования. М.: Политиздат, 1975.

изменения, организационное проектирование¹⁰. Анализируются разные модели организации: их цели, стратегия, производственно-техническая среда, персонал, лидерство, поведение групп. Развитость этого направления хорошо видна на примере книги Э. Роджерс и Р. Агарвала-Роджерс, в которой через призму коммуникаций дан детальнейший анализ многих организационных структур и протекающих в них организационных процессов¹¹.

Наконец, следует указать на правовую литературу по проблематике организационно-управленческой структуры. Центральным вопросом здесь является правовое положение организаций в конкретных условиях хозяйствования. В качестве примеров можно назвать вопросы о правовом положении организаций-потребителей по отношению к поставщикам продукции, возможности воздействия первых на технический уровень и качество работы вторых, о необходимости упорядочения правового статуса иерархических звеньев организационных структур управления и др.¹² В рамках правовых наук изучаются также правовое положение работников организаций разного типа, принципы правового регулирования их деятельности и положения. Анализируются принципы установления трудовых функций, нормирования рабочего времени, укрепления трудовой дисциплины. Обсуждаются пути совершенствования правовых взаимоотношений между организациями, правового регулирования их деятельности¹³.

В целом правовой подход специфичен тем, что в центре его внимания - нормативное регулирование, уточнение прав организаций.

Каждая из охарактеризованных нами наук вносит в общую картину знаний об организационно-управленческой структуре специфическое для нее содержание. В соответствии с принимаемыми углами зрения трактовка организаций и организационных структур в этих науках не одинакова: экономические науки делают акцент преимущественно на хозяйственные стороны деятельности организаций, правовые - на их юридическое положение, социологические - на условия, предоставляемые организациями своим работникам, и обратное влияние последних на функционирование первых.

¹⁰Евченко Л.И. Организационные структуры управления промышленными корпорациями США. М.: Наука, 1983.

¹¹Роджерс Э., Агарвала-Роджерс Р. Коммуникации в организациях. М.: Экономика, 1980.

¹²Экономический эксперимент и право. М.: Юрид. лит., 1985. С. 7.

¹³Чубуков Г.В. Правовое регулирование труда работников сельскохозяйственных предприятий. М.: Наука, 1980.

Что касается экономической социологии, то она рассматривает организационно-управленческую структуру общества прежде всего как арену экономических взаимодействий организаций разных социальных типов. Далее мы рассмотрим эти взаимодействия. Но сначала охарактеризуем организационно-управленческую структуру в целом.

2. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ: ЕЕ СТРОЕНИЕ И ФУНКЦИИ

“Костяк” этой структуры образуют связи между ее элементами. Их системообразующая роль объясняется тем, что горизонтальные связи между организациями предприятия-смежниками, производителями и потребителями той или иной продукции, заводами и банками, колхозами и заготовительными организациями и т.д. - зависят от системы подчиненности, т.е. от вертикальных взаимодействий между организациями. Например, характер взаимодействий между предприятиями АПК в рамках района зависит от отношений этих предприятий с государственными и ведомственными органами управления. При чрезмерной централизации этих органов горизонтальные хозяйственные связи между предприятиями АПК не получают развития, становятся чисто формальными. И напротив, при ослаблении централизованного управления со стороны районной власти горизонтальные хозяйственные связи становятся более интенсивными и плодотворными.

В показанном на схеме 13.1 обобщенном представлении организационно-управленческой структуры советского общества выделены три звена: верхнее, среднее и нижнее.

Верхнее звено функционирует в масштабе страны в целом. Оно представлено организациями двух типов: партийными и государственными. В их функции входит определение стратегии развития страны в целом, решение наиболее принципиальных, крупных проблем советского общества.

Среднее звено существует в масштабе страны в целом и отдельных крупных территориальных единиц. Имеет два уровня, различающихся между собой по объему власти, по масштабу принимаемых решений и размерам ресурсов, которыми распоряжаются организации.

Нижнее звено также имеет два уровня, организации которых обеспечивают производство продукции, обслуживание населения и т.п.

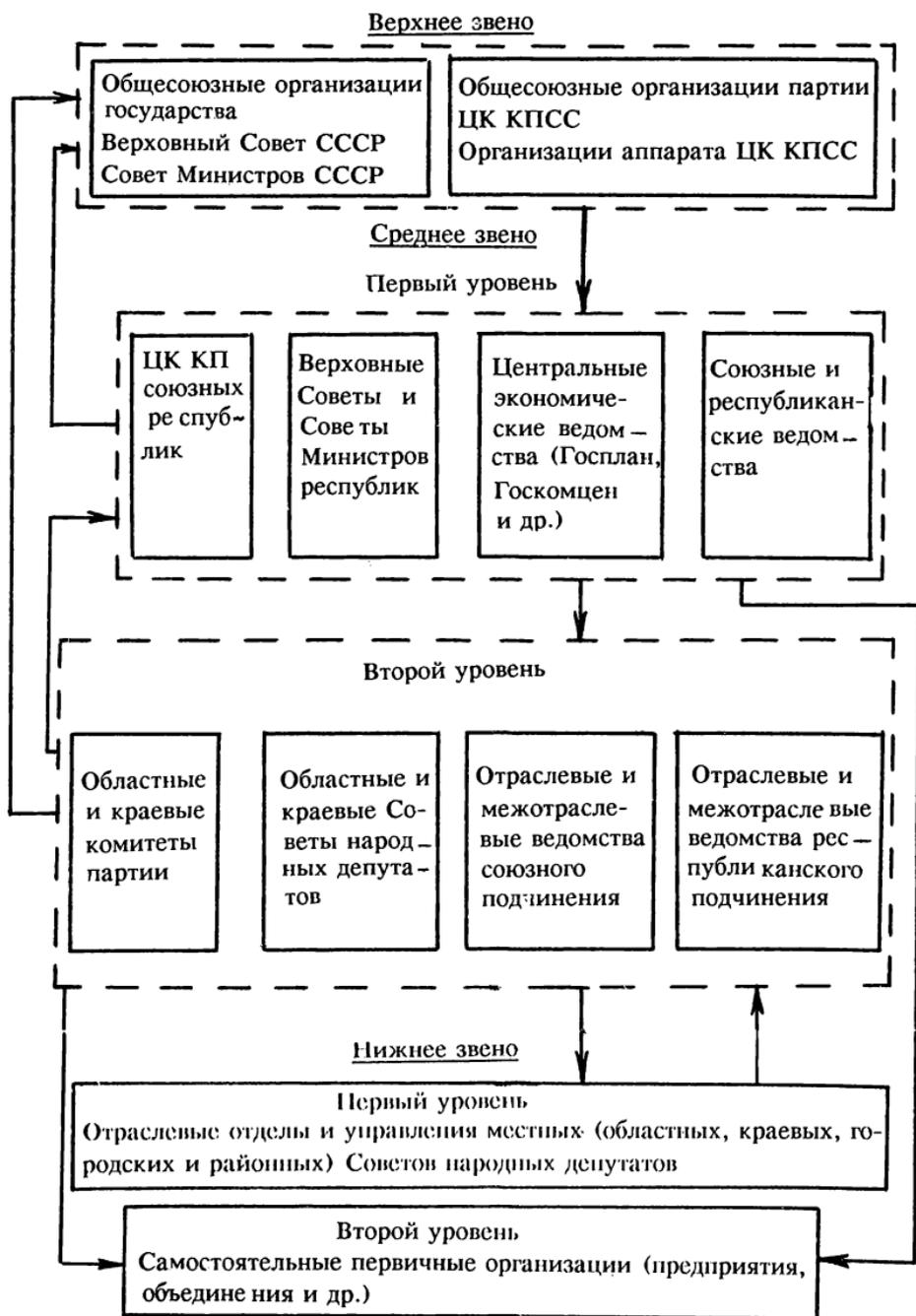


Схема 13.1. Обобщенное представление организационно-управленческой структуры советского общества

Несколько слов о границах организационно-управленческой структуры. В литературе они понимаются неоднозначно. Юристы исчерпывают организационные структуры сферой государственного управления¹⁴. Экономисты и социологи изучают оргструктуры отдельных предприятий¹⁵. При этом организационная структура народного хозяйства в целом остается вне специального изучения, изучается лишь верхний уровень, а также уровень предприятия. Эта ситуация в исследовании сложных объектов, каким является организационно-управленческая структура, типична: их анализ, как правило, развивается медленно, затрагивая отдельные, наиболее доступные стороны целостного объекта. Свое представление организационно-управленческой структуры народного хозяйства в целом мы рассматриваем как попытку выделить ее звенья, наиболее значимые с точки зрения экономико-социологического подхода.

Сущность организационно-управленческой структуры раскрывается в выполняемых ею функциях. Ее главная функция - обеспечение эффективного управления экономикой. Под ним мы понимаем такое управление, которое обеспечивает: 1) высокие темпы НТП и роста эффективности; 2) согласованное (сбалансированное) социально-экономическое развитие общества; 3) формирование таких социальных типов работников, которые могут обеспечить прогрессивное развитие экономики и общества¹⁶. Очевидно, что организационно-управленческая структура существенно влияет на характер и темпы протекающих в обществе экономических процессов, степень реализации производственного и социального потенциала общества. Специфика ее влияния на эти процессы состоит в том, что она ответственна за:

формирование и использование организационного потенциала общества, т.е. своевременное создание адекватных организационных форм экономической, в том числе производственной, деятельности;

управленческое обеспечение общества, т.е. за то, чтобы производство разных видов продукции, "рассыпанное" по множеству организаций, было взаимосогласованным, подчи-

¹⁴Проблемы общей теории социалистического государственного управления. М.: Наука, 1981.

¹⁵Анализ и формирование организационной структуры промышленного предприятия.

¹⁶Другая, чисто экономическая трактовка эффективного управления дана Г.Х. Поповым (см.: Попов Г.Х. Эффективное управление. М.: Экономика, 1985. С. 17).

нялось общей цели и производители одних видов продукции не тормозили, а стимулировали деятельность других;

интеграцию действий взаимосвязанных категорий (групп) работников. Распределяя их между разными организациями, данная структура тем самым концентрирует их усилия, координирует действия, обеспечивает социальную интеграцию работников разных профессий для достижения общественных целей.

В реальной действительности эти функции могут выполняться с разной степенью эффективности: на одних этапах развития страны определенная организационно-управленческая структура может способствовать росту производства, а на других - тормозить его. Характер ее влияния зависит от таких общественных регуляторов, как:

- содержание экономической и социальной политики;
- тип хозяйственного механизма экономики;
- система правового регулирования экономики;
- механизм прямого (административного) регулирования;
- нравственные и культурные черты работников.

В период застоя и функционирования организационно-управленческой структуры народного хозяйства СССР сложился ряд серьезных дисфункций:

1) доминирование интересов организаций среднего звена структуры над интересами организаций нижнего звена;

2) доминирование интересов ведомственно-отраслевых организаций над интересами территориальных органов управления, а нередко и над общественными интересами, недостаточная управляемость этих организаций центральными экономическими органами;

3) административно-бюрократический стиль и чрезмерная жесткость вертикальных взаимодействий в направлении "сверху - вниз" при слабости связей "снизу - вверх";

4) в рамках территорий доминирование вертикальных внутриведомственных взаимодействий над межведомственными горизонтальными;

5) недостаточная динамичность организационно-управленческой структуры, ее слабая способность к совершенствованию.

В условиях однопартийной системы и отсутствия критики извне последняя черта становится тормозом развития экономики. На протяжении последнего двадцатилетия нединамичность данной структуры проявлялась в том, что проводимые реформы чаще всего ограничивались изменениями ее формальной стороны и почти не затрагивали экономическое и

правовое содержание системы управления. Примером может служить хотя бы создание в 1982 г. районных и краевых (областных) агропромышленных объединений, а в 1986 г. Госагропрома СССР. Однако эта перестройка почти не затронула реальных экономических отношений.

Современный этап реформы организационно-управленческой структуры отличается ориентацией на радикальный подход. «В совершенствовании организационной структуры управления нас не могут устроить какие-либо паллиативные меры, частичные изменения. Предстоящая работа - это не "латание дыр", не простое соединение или дробление организаций, пересаживание работников из кресла в кресло. Никакой камуфляж в этом деле недопустим. Решать вопросы улучшения организационной структуры надо смело, обоснованно, а главное - комплексно, от высших до низших звеньев, как по вертикали, так и по горизонтали»¹⁷

Для выработки обоснованных путей перестройки организационно-управленческой структуры нужны прежде всего знания о ее современном строении. Это требует анализа основных сущностных черт данной структуры и составляющих ее элементов.

3. СУЩНОСТНЫЕ ЧЕРТЫ ОРГАНИЗАЦИЙ

Выше отмечалось, что элементами организационно-управленческой структуры являются типы организаций. Что же представляют собой эти типы, каковы типобразующие характеристики организаций? Следует говорить о двоякого рода характеристиках: сущностных и специфических, которые у разных организаций, а также в разные периоды времени могут меняться.

Сущностные черты это самые общие черты, присущие организации, как таковой, и отличающие ее от других типов социальных групп и общностей. Первая из таких черт организации - ее *функционально-целевая природа*. Цель организации и выполняемые ею функции определяют место, занимаемое в системе общественного разделения труда.

Выполнение организацией своих функций (функционирование) проявляется в производстве специфической продукции, в качестве которой могут выступать материальные блага, услуги, информация, управленческие решения и т.д. Фун-

¹⁷Горбачев М.С. Коренной вопрос экономической политики партии: Доклад на совещании в ЦК КПСС по вопросам ускорения научно-технического прогресса 11 июня 1985 г. М.: Политиздат, 1985. С. 25.

кции организации, как правило, закрепляются в официальных документах, где фиксируются виды результатов, ради которых они создаются.

С учетом представлений, сложившихся в литературе, можно выделить организации, выполняющие функции:

политического управления на союзном и союзно-республиканском уровнях;

политического управления на уровне областей (краев), городов и районов;

хозяйственного управления на уровне объединений, трестов и пр.;

обороны, охраны внутреннего порядка, производства и распространения знаний и информации;

материального производства;

обслуживания населения¹⁸.

Понятно, что эта классификация огрубляет функциональные различия между организациями, в частности не учитывает особенностей снабженческих, транспортных, строительных, сельскохозяйственных и других организаций. Но на теоретической стадии работы такое представление кажется нам достаточным.

Вторая сущностная черта организаций *формализованность*. Внутренняя структура организации задается системой закрепленных в штатном расписании взаимосвязанных должностных и рабочих мест. Связанные с этими местами обязанности и права фиксируются в нормативных документах, начиная с общегосударственного законодательства и политических решений и кончая должностными инструкциями, ведомственными предписаниями и пр.

Формализованность организаций проявляется также в наличии вертикально упорядоченных должностных (рабочих) мест, связанных отношениями подчиненности. Правда, в рамках организационно-управленческой структуры внутреннее строение организаций не принимается во внимание, каждая организация рассматривается здесь как "точка". Для этой структуры важно лишь то, что требования, которые предъявляют функциональные и рабочие места в организациях к занимающим их работникам, облечены в форму правовых и административных норм, регулирующих поведение людей.

Формализованный характер организации определяет особое положение представляющего ее интересы субъекта. Им

¹⁸Основы экономических знаний. М.: Правда, 1983. С. 49; Пригожин А.И. Социология организаций. С. 77.

является руководящее должностное лицо и (или) руководящий коллегиальный орган, как бы персонифицирующий организацию в ее отношениях с внешним миром. В общественном сознании руководитель организации идентифицируется с организацией: он представляет ее интересы и отвечает за ее деятельность в партийной, советской и ведомственной структурах, а также принимает решения, касающиеся функционирования и развития организации.

Третья черта организаций - *вписанность в систему межорганизационных взаимодействий*, которые являются средой и условием выполнения их функций. Например, деятельность промышленных предприятий осуществляется через взаимодействия с поставщиками ресурсов, потребителями продукции, организациями местного партийного и советского управления. Деятельность такой организации, как больница, осуществляется через взаимодействия с другими медицинскими учреждениями, аптеками, предприятиями транспортного обслуживания, исполкомами местных Советов, промышленными предприятиями и др. Большинство межорганизационных взаимодействий формализовано, но многие из них базируются на неформальных контактах (например, на деловой обязательности, неуставных обменных отношениях).

Наряду с сущностными чертами организаций, как таковых, есть и такие, которые определяют различие положения конкретных организаций в системе социально-экономических отношений.

4. ЧЕРТЫ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИЙ

Эти черты мы выводим из системы социально-экономических отношений, дифференцирующих организации как один из видов социальных субъектов. В табл. 12.1 показано, какие отношения реализуются через организации и формируют их качественно разные типы. Из 26 видов названных там экономических отношений дифференцирующей силой относительно организаций обладают шестнадцать. Остановимся на главных из них.

Степень обособленности организаций (самостоятельности) - это зафиксированный в законодательстве объем распорядительных прав в отношении закрепленных средств производства. С экономической стороны речь идет об одном из принципов хозяйственного расчета, заключающемся в предоставлении предприятиям необходимых материальных и фи-

нансовых ресурсов, а также права их использования для выполнения производственных планов. Возможность оперативно маневрировать денежными и материальными ресурсами позволяет руководителям предприятий рационально использовать основные и оборотные фонды, рабочую силу, расширять и улучшать производство, создавать денежные накопления¹⁹. Деятельность хозрасчетной организации основывается на принципе самокупаемости.

Хозрасчетные организации осуществляют свою деятельность как юридические лица, имеющие право самостоятельно нанимать и увольнять работников в зависимости от потребностей производства, заключать договоры на поставку сырья и материалов или же на сбыт продукции, получать банковские кредиты и т.д.

В отличие от этого, деятельность бюджетных организаций финансируется из государственных источников на основе утверждаемых смет доходов и расходов.

Из определения степени хозяйственной самостоятельности видно, что она базируется на: 1) том или ином объеме распорядительных прав в отношении материальных и финансовых ресурсов и 2) том или ином юридическом статусе.

К категориям, характеризующим степень самостоятельности организаций, относится и наличие у них права собственности на средства производства. Право организации на пользование, владение и распоряжение имуществом не тождественно праву собственности. Поэтому государственные организации не являются собственниками закрепленного за ними имущества, а обладают лишь правом оперативного управления²⁰. Кооперативные же организации являются собственниками создаваемой продукции и значительной части средств производства.

На основе сказанного правомерно выделить организации:

- 1) кооперативные;
- 2) хозрасчетные, в том числе арендные, являющиеся юридическими лицами (производственные объединения, предприятия, строительные организации, комбинаты бытового обслуживания, торговые предприятия);
- 3) хозрасчетные, в том числе арендные, не являющиеся юридическими лицами (магазины, клубы);
- 4) госбюджетные, являющиеся юридическими лицами (ву-

¹⁹Управление социалистическим производством. М.: Экономика, 1983. С. 234.

²⁰Там же. С. 141.

зы, НИИ, больницы, поликлиники, министерства, исполкомы Советов);

5) госбюджетные, не являющиеся юридическими лицами (школы).

Материально-техническая база организации - наличие у нее определенного имущества: здания, оборудования и других ресурсов, необходимых для выполнения установленных функций. Она характеризует объем ресурсов, которыми располагает организация, показывает ее размеры, техническую вооруженность труда персонала. По этим характеристикам организации существенно различаются. Покажем эти различия на примере исследования 47 сельскохозяйственных предприятий трех районов Новосибирской области, проведенного в отделе социальных проблем ИЭиОПП СО АН СССР в 1985 г. На основе статистических данных, собранных из годовых отчетов предприятий, по объему (размерам) ресурсов были выделены три их группы:

1) крупные (30 % совокупности), каждое из которых имеет в среднем более чем на 8,5 млн руб. основных производственных фондов сельскохозяйственного назначения, более чем на 730 тыс. руб. производственных фондов несельскохозяйственного назначения, около 25 тыс. га сельскохозяйственных угодий, более 550 работников, не менее 14 производственных подразделений;

2) средние по размерам хозяйства (33 % массива), имеющие примерно в 1,5-2 раза меньшие значения всех показателей;

3) мелкие предприятия (37 %), которые отстают от крупных по объему ресурсов в 2-4 раза.

По технической вооруженности труда работников выделились три группы предприятий: с высокой, средней и низкой вооруженностью. В хозяйствах первой группы (22 %) обеспеченность одного работника основными производственными фондами составляла более 22 тыс. руб., энерговооруженность - 85 л.с., электровооруженность - 14 кВт. Это приблизительно в 1,3-1,8 раза больше, чем у предприятий второй группы (37 % совокупности), и в 1,8-3 раза - чем у хозяйств третьей (41 %) ²¹.

Таким образом, даже в пределах одной отрасли и одной области различия по уровню развития материально-технической базы организаций весьма существенны. Если же расши-

²¹Косалс Л.Я. Социальный механизм инновационных процессов. Новосибирск: Наука. Сиб. отд-ние, 1989.

ритель объект анализа до народного хозяйства в целом, то эти различия, естественно, возрастут: от мелких предприятий местной промышленности, размещенных в старых помещениях и работающих на допотопной технике, до заводов-гигантов и объединений типа "Автоваза", где занято несколько сотен тысяч человек.

При этом в СССР различия организаций по материально-технической базе не так велики, как могли бы быть исходя из требований экономической целесообразности, и не столь ярко выражены, как в странах с рыночной экономикой. В последних размеры имущества, накапливаемого той или иной организацией, в относительно малой степени зависят от вмешательства государственной власти. В советской же экономике размеры организаций контролируются государственными органами через инвестиционную политику. Так как возможности прямого управления сверху ограничены, то ведомственные органы не допускают существования большого числа малых организаций, деятельность которых контролировать было бы затруднительно. Поэтому в советской экономике функционирует весьма незначительное число малых организаций - даже в отраслях, которые по своим технико-организационным особенностям требуют малых форм. К их числу относится, например, сельское хозяйство. В типичном сельском районе, как правило, 10-20 сельскохозяйственных предприятий, самые малые из которых имеют обычно не менее 8-10 тыс. га земельных угодий. В настоящее время в связи с развитием кооперативов новой формации, арендных форм и так называемых "фермеров" положение начинает меняться, однако радикальных сдвигов пока еще нет.

Наличие необходимого персонала, заполняющего должностные (рабочие) места в организации и обеспечивающего выполнение ее функций. Персонал вместе с руководством составляет трудовой коллектив. Но понятия "персонал" и "трудовой коллектив" отражают разные свойства соответствующих групп людей. Персонал подчинен организации и поэтому функционален, формализован, связан должностными отношениями. Это - необходимое средство выполнения функций организации. В отличие от этого коллектив является субъектом деятельности: он реализует с помощью организации собственные цели, использует ее ресурсы для их достижения.

Специфика места, занимаемого персоналом в организации, проявляется в том, что главное для нее - обеспеченность рабочих и должностных мест работниками требуемой квалификации. По этому признаку выделяются трудообеспеченные,

трудоизбыточные и трудонедостаточные организации. Важны также качественный состав персонала, его соответствие функциям организации. В условиях, когда взят курс на ускорение НТП и интенсификацию производства, требования к качественному составу кадров резко возрастают. Меняется и оценка их стабильности: модернизация производства и внедрение новых технологий рождает ситуацию, когда необходимой чертой персонала организаций должна стать мобильность кадров, причем в первую очередь кадров высокой квалификации.

Обеспеченность непроизводственными фондами - жильем, детскими учреждениями, поликлиниками и больницами, столовыми и буфетами, спортивными сооружениями, клубами, библиотеками и т.п. Различия между организациями по этому критерию чрезвычайно велики: от весьма бедных жильем и другими благами учреждений непроизводственной сферы до предприятий оборонных и других престижных ведомств, обеспеченность которых на высоком уровне. Эти различия свидетельствуют о разном социально-экономическом статусе организаций, различии их места в общей системе, их "веса", престижа. Значимые различия по этим показателям имеются даже внутри одной и той же отрасли. Так, в высокообеспеченных непроизводственными фондами колхозах и совхозах Новосибирской области в 1985 г. их приходилось 11 833 руб. на работника, в среднеобеспеченных - 7014, слабообеспеченных - 4564 руб., или в 2,6 раза меньше, чем в высокообеспеченных²².

В реальной жизни все эти характеристики социально-экономического положения организаций взаимосвязаны, что придает ему определенную целостность.

Основываясь на охарактеризованных чертах организаций, попытаемся ответить на вопрос, что представляют собой элементы организационно-управленческой структуры общества.

Выше отмечалось, что элементами социально-управленческой структуры являются типы организаций. Под типом организаций мы понимаем устойчивое сочетание описанных выше черт - выполняемой функции, степени хозяйственной обособленности, обеспеченности требуемыми кадрами, состояния материально-технической базы и непроизводственных фондов. Эти черты мы и считаем типобразующими. Устойчивость их сочетания у некоторого множества организаций позволяет го-

²²Учитывалась обеспеченность фондами жилищного хозяйства, коммунально-бытовых учреждений, учреждений просвещения, культуры, здравоохранения, предприятий торговли и общепита.

ворить о его целостности, т.е. о том, что он образует единый социальный тип организаций.

Сочетание черт организаций может обладать разным качеством: быть благоприятным или, напротив, проблемным для общества. Последняя ситуация возникает, когда какая-либо из типобразующих черт оказывается на низком уровне развитости. Например, возможен тип организаций, у которых при высоком престиже (ответственности и сложности функций) и развитой материально-технической базе недостаточна обеспеченность непроизводственными фондами и как следствие - дефицит требуемого персонала. Распространенным является тип организаций с высокой материальной и кадровой обеспеченностью, но недостаточной хозяйственной самостоятельностью. Возможны и другие проблемные типы организаций.

Для управления функционированием и развитием организаций их положение на каждой шкале нужно оценивать в терминах "выше - ниже" (более высокое - менее высокое). Только в этом случае можно понять место разных типов организаций в рамках организационно-управленческой структуры. Но из-за разнообразия функций организаций, разного "веса" отдельных типобразующих черт и противоречивости их значений выявление целостных социальных типов организаций и их соизмерение чрезвычайно трудная задача. Требуется разработка специальной методики, ее многократная апробация и стандартизация для исследований, проводимых в разных отраслях народного хозяйства.

Поскольку типологические черты организаций регулируют активность их персонала - его деятельность и поведение, они определяют и результаты функционирования организаций как экономические, так и социальные. Например, экономическая эффективность работы предприятий материального производства зависит по меньшей мере от четырех элементов их социально-экономического положения: от степени хозяйственной самостоятельности, состояния материально-технической базы, уровня обеспеченности кадрами и развития социально-бытовой инфраструктуры. Изучив путем типологического анализа эти черты социально-экономического положения организаций, можно выявить социальные резервы положения эффективности производства.

Кроме того, типологические черты организаций основа складывающихся между ними взаимодействий, платформа межорганизационных связей. Вместе с тем сами типологические черты организаций формируются под влиянием сложив-

шейся в обществе системы социально-экономических отношений, которые как бы “отпечатываются” на организациях.

Охарактеризуем взаимодействия между типами организаций.

5. ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МЕЖДУ СОЦИАЛЬНЫМИ ТИПАМИ ОРГАНИЗАЦИЙ

Как отмечалось выше, целостность организационно-управленческой структуры зависит от характера взаимодействий между типами организаций. Эти взаимодействия подразделяются по направлению на вертикальные и горизонтальные, по механизму осуществления - на прямые и косвенные. Прежде чем описывать эти виды взаимодействий, уточним наше понимание сущности межорганизационных взаимодействий вообще.

Эти воздействия мы трактуем как взаимоориентированную деятельность (поведение) двух или более организаций, складывающуюся на базе общих для них платформ. Такими платформами становятся виды деятельности, которые предполагают участие нескольких организаций. Это выдача разрешений на ту или иную деятельность (со стороны вышестоящих организаций), финансирование (со стороны банка), выполнение договорных обязательств предприятиями-партнерами, шефская помощь, контроль за работой организаций (например, со стороны контрольно-ревизионного управления), госприемка продукции и др. Во всех случаях деятельность одной организации как бы пересекается с деятельностью других, рождая взаимодействия между ними. Например, организация планирует свою деятельность, но в то же время является объектом планирования со стороны вышестоящих организаций. Она занимается реализацией своей продукции, но процесс реализации “сталкивается” ее со многими другими организациями. Она формирует кадры, и это связывает ее с учебными заведениями, а также с соответствующими отделами отраслевых ведомств и местных Советов, распоряжения которых влияют на ее поведение²³.

Главное в системе межорганизационных взаимодействий - их содержание, т.е. те реальные проблемы, по поводу которых они возникают. Мы попытались показать, какие именно

²³Сулицкий В.Н. Организационно-экономические проблемы управления кадрами в отрасли. М.: Наука, 1986. С. 25.

Т а б л и ц а 13.1

Структура межорганизационных взаимодействий

Социальные отношения, дифференцирующие типы организаций	Содержание межорганизационных взаимодействий, реализующих типы отношений
Общественное разделение труда	Совместное производство сложной продукции Производственное обслуживание одних организаций другими
Собственность на средства производства	Перераспределение средств производства (продажа, натуральный обмен, уступка в порядке шефской помощи)
Хозяйственная обособленность	Финансирование и кредитование деятельности Взаимовыгодная экономическая интеграция госбюджетных организаций с хозрасчетными или кооперативными
Государственное планирование и управление	Доведение производственных планов и планов обеспечения ресурсами до предприятий Коррекция планов Контроль выполнения
Материально-техническое снабжение предприятий	Фондирование предприятий Снабжение по линии организаций Госснаба Снабжение по хозяйственным договорам
Распределение и перераспределение рабочей силы	Прямые взаимодействия между предприятиями по временной помощи трудом (сельскохозяйственные работы, строительство и пр.) Взаимодействие предприятий с областными (краевыми), городскими и другими управлениями Госкомтруда

отношения рождают взаимодействия, наиболее значимые для функционирования организаций. В строках табл. 13.1 показаны некоторые из этих отношений, в столбцах порождаемые ими взаимодействия. Как видно, межорганизационные взаимодействия - это те конкретные формы, в которых проявляется соответствующее социально-экономическое отношение.

Межорганизационные взаимодействия разделяются на вертикальные и горизонтальные. *Вертикальные* взаимодействия

проявляются в форме подчиненности одних организаций другим. Например, отделы и управления местных Советов подчинены отраслевым и межотраслевым ведомствам республиканского и союзного подчинения, предприятия - одновременно отраслевым ведомствам и территориальным Советам.

Вертикальные управленческие взаимодействия базируются на распределении власти между разными типами организаций. Если управление есть деятельность соответствующих организаций, то власть - это право и способность каждой из них осуществлять свою волю, оказывать воздействие на деятельность других организаций и населения с помощью какого-либо средства - закона, авторитета, насилия²⁴. Как видно, власть - это наличие полномочий по управлению, а управление - инструмент реализации власти соответствующих общественных групп для достижения выдвигаемых ими целей.

Вертикальные взаимодействия возникают в результате того, что организации обладают разным объемом власти. Чем выше место организации в иерархии власти, тем большими полномочиями она обладает, тем более значима ее роль в управлении. В реальной системе управления существуют организации, формально имеющие очень высокий статус, но фактически лишённые власти, т.е. возможности самостоятельно решать вопросы и осуществлять свою волю.

Руководство вышестоящих организаций нижестоящими это всегда реализация власти, без которой не может быть управления. Но дефицит самостоятельности у управляемых организаций в конечном счете отрицательно сказывается на развитии экономики. Поэтому высшим органам управления периодически приходится перераспределять хозяйственные права между организациями разного уровня, и в частности расширять самостоятельность низового звена системы - предприятий.

Горизонтальные взаимодействия имеют место между организациями одного и того же уровня иерархии, не связанными отношениями соподчиненности. Основу таких взаимодействий составляют финансовые, технические, технологические, информационные или же кадровые связи. Потребности предприятий, требующие контактов с другими организациями, могут удовлетворяться двумя путями: 1) через специально установленные каналы и 2) через неформальные связи, формирующиеся по инициативе руководителей и других работников

²⁴Философский энциклопедический словарь. М.: Сов. энциклопедия, 1983. С. 85.

организаций. Распространение второго пути закономерная реакция организаций на невозможность эффективного установления и регулирования всех хозяйственных связей "сверху".

За последние 10-15 лет инициативные хозяйственные взаимодействия получили широкое распространение. Среди порожденных ими процессов есть немало новых и прогрессивных (например, взаимопомощь предприятий в реконструкции производства²⁵, самостоятельный поиск предприятиями-заказчиками организаций-разработчиков и организаций - изготовителей новой техники, заключение договоров о техническом содружестве²⁶ и др.). Немалую долю составляют инициативные взаимодействия, "расширяющие" узкие места действующего хозмеханизма. Так, опрос руководителей предприятий показал, что 78 % предприятий АПК Алтайского края приобретают дефицитные ресурсы (строительные материалы, технику, запчасти и др.) в результате инициативных взаимодействий с другими организациями.

Прямые и косвенные взаимодействия различаются по социальному расстоянию между взаимодействующими организациями, измеряемому количеством организаций, опосредующих соответствующий контакт. Если таких посредников нет, то взаимодействие является прямым, если есть - косвенным.

Прямые взаимодействия чаще всего имеют место при согласовании решений, поиске путей преодоления общих трудностей, необходимости достижения общих целей. Наиболее важным видом прямых взаимодействий служит заключение хозяйственных договоров на выполнение определенных работ, производство той или иной продукции. Промышленные и сельскохозяйственные организации совместно создают подсобные предприятия, выполняют сельскохозяйственные работы, ремонтируют технику и т.д.

Прямые взаимодействия специфичны по формам, в которых они происходят. Здесь возникают разные типы отношений партнерства - поддержка, сотрудничество, конкуренция, конфликт.

Косвенные межорганизационные взаимодействия имеют место в тех случаях, когда положение одних организаций меняется под влиянием поведения других, без непосредственного контакта между ними. Такие взаимодействия проявляются в распределении финансовых и материальных ресурсов между

²⁵Новые инициативы в экономике. М.: Экономика, 1986. С. 5.

²⁶Там же. С. 77.

организациями, принадлежащими разным ведомствам и разным регионам страны. Характер этого распределения рождает большую или меньшую косвенную зависимость предприятий друг от друга. В частности, в системе АПК косвенные взаимодействия предприятий на протяжении многих лет проявлялись в убыточности колхозов (совхозов) и прибыльности "Сельхозтехники", "Сельхозхимии" и других обслуживающих организаций. Косвенно связаны между собой расположенные на одной территории организации разных отраслей производства. К примеру, заводы одного города связаны между собой через распределение трудовых ресурсов, вновь вводимого жилья, фонда мощностей строительных организаций, транспортного, медицинского и других видов обслуживания населения.

Взаимодействия организаций как бы "оживляют" организационно-управленческую структуру, придают ей конкретное социально-экономическое содержание. Это объясняется тем, что, как уже отмечалось, взаимодействия базируются на межорганизационном поведении²⁷, которое, в свою очередь, зависит от социально-экономического положения организаций.

6. ДЕФЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ И ПУТИ ИХ УСТРАНЕНИЯ

Ускоренное развитие производства предполагает широкую кооперацию предприятий различного профиля, обеспечение равноправных хозяйственных связей производителей и потребителей продукции. Помехи развитию таких связей коренятся в дефектах организационно-управленческой структуры. Совокупность этих дефектов была названа М.С. Горбачевым на январском (1987 г.) Пленуме ЦК КПСС "механизмом торможения социально-экономического развития", включающим чрезмерную централизацию управления, бюрократизм, недооценку хозрасчета, деперсонификацию социалистической собственности (ее превращение в "ничейную")²⁸.

Эти и многие аналогичные дефекты организационно-управленческой структуры имеют под собой определенную основу. Попытку ее анализа сделал В.П. Рассохин. Описав извест-

²⁷Евченко Л.И. Организационные структуры управления промышленными корпорациями США. С. 162-172.

²⁸См.: Материалы Пленума ЦК КПСС, 27-28 января 1987 г. М.: Политиздат, 1987. С. 9-10.

ные факты торможения головными институтами ведомств поступающих "со стороны" перспективных технических предложений, он пишет: «Долгое изучение проблемы убеждает: и монополизм головных институтов, и странная потребность в опытных базах, мощности которых используют как угодно, лишь бы не для опытной отработки новой техники, и явная незаинтересованность ведомств в "усилении поощрения за ускорение внедрения" имеют общую причину, скрытую, так сказать, в генетическом коде ведомственной структуры. Под последней мы имеем в виду замкнутую административно-хозяйственную систему, которую ведомство образует вместе с принадлежащими ему предприятиями и учреждениями, - систему, в которую включена отрасль-производитель и которая, исходя из своих собственных интересов, стремится прежде всего к самоуправлению и к возможно более полной независимости от других систем. Одна из основных особенностей такой системы - ориентация чаще всего на выполнение показателей, а не на достижение реальных результатов»²⁹.

Этот вывод хорошо иллюстрируется результатами исследования взаимосвязи между внутрипромышленной кооперацией и организационными структурами, проведенного под руководством Г.В. Гренбэка. Авторы исходят из положения, что имеются отрасли двоякого рода: хозяйственные и ведомственные. Первые складываются по профилю деятельности, вторые - по подчиненности. "Ведомственные отрасли отечественной промышленности (промышленные министерства) охватывают не одну, а несколько сложных хозяйственных отраслей и в то же время не охватывают полностью производства какого-либо продукта, т.е. чистой отрасли..." Поэтому "внутри ведомственных отраслей производственная кооперация между предприятиями бывает развита весьма широко - как результат развития внутри данного ведомства производств, относящихся к другим отраслям"³⁰. Авторы изучили кооперационные связи, возникающие при обмене полуфабрикатами и комплектующими изделиями. Через эту форму материально-технических связей между хозяйственными единицами они выявили следующее противоречие. С одной стороны, "на современном этапе специализации... возникает объективная необходимость тесных, устойчивых взаимодействий между предприятиями

²⁹Рассохин В.П. Новаторство, ведомственность и право // ЭКО. 1984. № 4. С. 56-57.

³⁰Гренбэк Г.В., Соломенникова Е.А. Внутрипромышленная кооперация и организационные структуры ПК и НПК // Совершенствование организации производственных комплексов / ИЭиОПП СО АН СССР. Новосибирск, 1985. С. 6.

разного профиля и различных отраслей производства³¹. В качестве важнейшей формы комплектация выступает не столько по относительной доле в общем объеме поставок данному предприятию (хотя удельный вес покупных полуфабрикатов в себестоимости изделий также высок), сколько по своей роли в создании изделия данного вида, по степени зависимости от нее конструктивных и эксплуатационных особенностей и свойств изделия в целом.

Удельный вес комплектации соответствует удельному весу (в объеме производства по заводу) сложных изделий, относящихся по своим техническим характеристикам (конструктивным принципам и т.д.) к новой технике. Только при росте объемов производства изделий с высоким уровнем комплектации кооперированные связи концентрируются на относительно меньшем числе предприятий-поставщиков, хотя разнообразие последних по отраслевой принадлежности не уменьшается. Вместе с тем ведомственная организация управления, система планирования по заявкам и фондирования делают задачу внешней комплектации чересчур сложной для предприятия. Ему приходится взаимодействовать с предприятиями многих министерств, подчиненными разным главам. В этой ситуации прямые контакты с поставщиками практически невозможны. Предприятиям-потребителям для обеспечения контактов нередко приходится выходить на Госплан (при помощи своего министерства), добиваться нужных поручений министерствам предприятий-поставщиков. Все это резко снижает стимулы к расширению хозяйственных связей, а в конечном счете - к развитию производства.

Осуществляемая в настоящее время перестройка направлена на преодоление этих недостатков организационно-управленческой структуры. От предшествующих реформ она отличается, в частности, расширением критериев эффективного управления экономикой: включением в их число не только производственно-экономических, но и социально-политических, не только ведомственно-отраслевых, но и территориальных, касающихся не только продукции, но и человеческого фактора производства. Перестройка должна быть направлена на изживание не отдельных симптомов, а всего комплекса болезней организационно-управленческой структуры, на совершенствование не только организационных форм управления, но и экономических и правовых условий хозяйствования. Наконец, перестройка проводится на фоне оздоровления полити-

³¹Там же. С. 10.

ческого, правового и нравственного сознания населения страны. Все это позволяет надеяться, что названные выше дисфункции организационно-управленческой структуры народного хозяйства страны на этот раз будут преодолены.

* *
*

Как мы уже говорили, все остальные типы социальных субъектов, за исключением организаций, - группы инвалидов, семей, работников разных профессий, трудовых коллективов, жителей разных территорий - образуют другую структуру, которую мы назвали экономико-социологической. Эта структура чрезвычайно сложна и является продуктом интеграции пяти более частных структур, их специфического синтеза. Сложность этой структуры потребовала разработки специальной методологии, которая позволяет достаточно четко представить образующие ее субъекты.

Изучение экономико-социологической структуры включает два крупных этапа:

1) анализ частных подструктур экономики, в которых функционируют конкретные типы социальных групп, являющихся ее субъектами;

2) выделение на этой основе комплексных (пятимерных) социальных групп, выступающих в качестве элементов интересующей нас экономико-социологической структуры.

Итак, охарактеризуем частные подструктуры по той схеме анализа, которую мы изложили выше.

Глава 14

ЭТНОДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ ПОДСТРУКТУРА

II. СУЩНОСТЬ

ЭТНОДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ ПОДСТРУКТУРЫ

Этнодемографическая структура человеческого фактора экономики это сеть упорядоченных и устойчивых связей между группами населения, различающимися демографиче-

ским состоянием¹ и принадлежностью к определенным этносам (нациям и народностям). На первый взгляд этническая и демографическая структуры отражают разные характеристики населения, но на самом деле они тесно связаны. Это нашло отражение в формировании особой научной дисциплины - этнической демографии, предметом которой является связь этнических и демографических процессов. Развитие этнической структуры многонациональных общностей, к которым относится и советский народ, зависит от особенностей демографического поведения тех или иных этнических групп. Демографическое же поведение, в свою очередь, во многом определяется национальными нравами и обычаями. Поэтому "многие демографические процессы невозможно понять без широкого привлечения этнографических материалов, без привязки демографических данных к определенным этносам... Имеющиеся материалы по странам и народам мира свидетельствуют о существенной дифференциации у них почти всех... явлений и аспектов демографического поведения, связанного с деторождением. Они свидетельствуют также о большой инерционности этих явлений. Поэтому, хотя общий ход демографической истории определяется в конечном счете изменениями в способе производства, на конкретный ход демографической эволюции... во многом влияют явления, изучаемые этнической демографией"². К числу таких явлений относятся, например, возраст половой зрелости, обычаи добрачных связей, брачный возраст мужчин и женщин, господствующее отношение к браку и безбрачию, основные формы брака, виды и формы семьи, традиционные отношения между супругами, половые табу, потребность в детях, этнические аспекты заболеваемости, курения, употребления алкогольных напитков и др. Все это позволяет говорить о единой этнодемографической структуре человеческого фактора экономики. Демографическая составляющая этой структуры "ответственна" прежде всего за биологическое воспроизводство популяций, а этнокультурная за социальное воспроизводство личностей, потенциальных работников, граждан своего государства.

Этнодемографическая структура представляет такой "срез" общества, в котором люди предстают как субъекты

¹Под демографическим состоянием в научной литературе понимается "состояние человека, имеющее значение для смены поколений людей, изменения численности и структуры населения, супружеских пар и семей" (см.: Волков А.Г. Состояние демографическое // Демографический энциклопедический словарь. М.: Сов. энциклопедия, 1985. С. 424).

²Козлов В.И. Этническая демография // Демографический энциклопедический словарь. С. 542-543.

своего собственного воспроизводства. В рамках этой структуры население выступает как "совокупность людей, рассматриваемых только с точки зрения возобновления человеческих поколений"³. Структурное представление процесса воспроизводства населения получило название демографической системы. Разработавший это понятие А.Г. Вишневский определяет ее как "население вместе со связывающими его демографическими отношениями"⁴, что близко к нашему представлению об этнодемографической структуре. В этой связи необходимо заметить, что демография в настоящее время является высокоразвитой наукой и многие из рассматриваемых ниже вопросов широко освещены в литературе. Авторы видели свою задачу не в творческой разработке проблем демографии, а во включении накопленных в данной области знаний в логику более широкого анализа экономико-социологической структуры человеческого фактора экономики. Анализ этнодемографической подструктуры включает два основных этапа: выявление групп населения и семей, связанных наиболее значимыми демографическими отношениями; исследование отношений или социальных взаимодействий этих групп. Начнем с первого из этих вопросов.

2. ЭТНОДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ГРУППЫ

Элементами рассматриваемой подструктуры служат группы, занимающие разное положение и играющие разную роль в процессах социально-биологического воспроизводства людей. Признаки, по которым выделяются эти группы, можно условно разделить на два типа. Первый объединяет качества населения, неотделимые от конкретных носителей, т.е. классифицирует группы, как таковые, второй отражает положение групп, зависящее от социальной среды и конкретных условий жизни.

К важным для выполнения демографических функций характеристикам людей, как таковым, относятся: пол, возраст, состояние здоровья, принадлежность к определенной этнической общности, уровень образования и культуры.

Тот факт, что все названные признаки рассматриваются с точки зрения влияния на воспроизводство населения, придает набору определенную целостность. Например, разделение по полу важно не для всего населения, а лишь для лиц фертиль-

³Вишневский А.Г. Воспроизводство населения и общество. М.: Финансы и статистика, 1982. С. 8.

⁴Там же. С. 9.

ного (детородного) возраста. Дети, подростки и старики в интересующей нас структуре могут рассматриваться без этого разделения.

При анализе возрастной структуры население, как правило, распределяется по пятилетним интервалам, но применяются и более укрупненные группировки, например 0-14 лет, 15-59 лет, 60 лет и старше. Трудоспособное население принято разделять на четыре группы: молодежь 16-29 лет, лица 30-49 лет, люди предпенсионных возрастов (мужчины 50-59 лет, женщины 50-54 лет), работающие пенсионеры (мужчины старше 60 лет, женщины старше 55 лет).

Состояние здоровья людей важно как для репродуктивной, так и для экономической деятельности. Наиболее общая группировка разделяет людей на практически здоровых, подверженных определенным заболеваниям, хроников без функциональных расстройств, а также инвалидов I, II и III групп, имеющих функциональные расстройства разной степени тяжести.

Уровень образования и культуры людей на первый взгляд несколько выпадает из характеристик этнодемографических групп, так как формируется под влиянием не столько демографической, сколько социальной структуры. Однако нам представляется, что в исследованиях человеческого фактора экономики приобретение образования и усвоение культуры надо рассматривать как особый вид демографического воспроизводства людей. В пользу этого говорят следующие аргументы. Во-первых, уровень образования и культуры является важнейшей качественной характеристикой эффективности воспроизводства населения, отражающей его "интенсивный" аспект. В условиях научно-технической революции, ускоряющегося технического и социального прогресса эта сторона воспроизводства людей приобретает все возрастающее значение. Во-вторых, продолжительность обучения и особенно качество знаний, получаемых молодым поколением, существенно зависят от типов семей, их много- или малодетности, очередности рождений детей, состояния их физического и психического здоровья и других демографических факторов. В-третьих, социальные и культурные нормы, усваиваемые молодежью, зависят не столько от процесса формального обучения, сколько от воспитания в семье, навыков и привычек, впитываемых "с молоком матери".

В демосоциологических исследованиях чаще всего выделяют группы лиц с образованием ниже начального (0-3 класса), начальным (4-6 классов), неполным средним (7-9 классов),

средним общим (10-11 классов), средним специальным (среднее ПТУ, техникум), неполным высшим и высшим. Поскольку эта классификация основана на формальном признаке прохождения разных форм обучения, она недостаточно правильно отражает реальный уровень знаний и культуры людей. Но более точное представление об этом уровне может быть получено только путем специальных обследований.

Второй тип характеристик отражает особенности положения этнодемографических групп, существенно влияющие на их участие в репродуктивной деятельности и демографическое поведение в целом. Сюда можно отнести: брачное состояние, наличие и возраст детей, демографический тип семьи, занятость в общественном производстве, личном и домашнем хозяйстве, жилищные условия, среднедушевой доход и др.

Под брачным состоянием понимается "положение лица по отношению к институту брака, определяемое в соответствии с обычаями и правовыми нормами страны"⁵. По этому признаку различают лиц, не состоящих и состоящих в браке. Первая группа делится на никогда не состоявших в браке, вдовых и разведенных; вторая - на состоящих в законном или юридически не оформленном, в первом или повторном браке.

Семейное состояние в отличие от брачного "показывает, входит ли человек в семью, и какое место занимает среди других ее членов. Различают две крупные категории семейного состояния - члены семей и лица, не принадлежащие к семьям. Первая категория разделяется на субкатегории, соответствующие месту индивида в структуре семьи, - супруги, дети, родители супругов, прародители и другие родственники... Вторую категорию составляют одинокие, среди которых выделяют... собственно одиноких и живущих отдельно от семьи"⁶.

Занятость в общественном производстве особенно важна при описании положения состоящих в браке женщин фертильного возраста, так как она оказывает существенное влияние на их репродуктивное поведение и здоровье рождающихся детей. Наиболее важно разделение женщин, полностью занятых в общественном производстве, занятых в нем частично или не занятых совсем.

К числу существенно влияющих на демографическое поведение фактов относят комплекс жилищных условий и материальное благосостояние семей (обеспеченность жилой пло-

⁵Герасимова И.А. Брачное состояние // Демографический энциклопедический словарь. С. 46.

⁶Волков М.Г. Семейное состояние // Там же. С. 393.

щадью на члена семьи, соотношение количества членов семьи с числом комнат, степень благоустройства жилья, уровень среднедушевого дохода, размер накопленного имущества и др.). Влиянию этих факторов на рождаемость населения посвящено большое число исследований⁷. Сложившаяся к настоящему времени точка зрения заключается в том, что на рождаемость противоположно влияет рост материального благосостояния и культуры населения. Благосостояние, взятое изолированно, стимулирует рождаемость, но повышение культуры одновременно сдерживает этот рост. Увеличение доходов само по себе создает предпосылки для роста рождаемости, но растущий культурный уровень повышает ответственность родителей, увеличивает их стремление дать лучшие условия жизни детям. Согласно мнению ученых, достаточно или недостаточно развитая для нормальной жизнедеятельности семьи социальная среда служит хотя и не единственным, но важным фактором, регулирующим демографические процессы.

Разделение этнодемографических характеристик на описывающие самих людей или же их положение в принципе довольно условно. Пол, возраст, национальность, состояние здоровья, с одной стороны, являются неотторжимыми свойствами человека, с другой - определяют специфику его демографического и социального положения. Достаточно напомнить о все еще сохраняющемся социальном неравенстве мужчин и женщин, работающего населения и пенсионеров, трудоспособных и инвалидов. Не менее значимой в современных условиях является и национальная принадлежность людей, причем влияние этого признака на их положение, интересы и поведение в последнее время растет. Свидетельством этого служат хотя бы обостряющиеся межнациональные конфликты. Отсутствие ясной и значимой грани между разными группами признаков делает целесообразной типологизацию членов общества по всей совокупности этнодемографических свойств.

3. СТРОЕНИЕ

ЭТНОДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ ПОДСТРУКТУРЫ

Рассмотрев важнейшие признаки населения, на основе которых выделяются элементы этнодемографической подструктуры, попытаемся представить теперь эту структуру как це-

⁷См., например: *Вопросы демографии*. Киев: Статистика, 1968; *Урланис Б.Ц.* Проблемы динамики населения СССР. М.: Наука, 1974; *Шлидман Ш.И., Эвидриньш П.П.* Изучение рождаемости. М.: Статистика, 1973; *Демографический анализ рождаемости*. М.: Статистика, 1974.

лое с выделением ее вертикальных уровней и формирующихся на каждом уровне групп. При этом мы хорошо понимаем, что реальная этнодемографическая структура общества во много раз сложнее любой схемы и при решении разных задач исходные представления об этой структуре закономерно должны быть разными. Не ставя перед собой задачи формирования инвариантного к любым научным задачам представления об этнодемографической структуре общества, мы стремимся лишь выработать такое представление о ней, которое хорошо "стыковалось" бы с остальными структурами человеческого фактора экономики, т.е. работало на решение общей задачи.

Верхний или, наоборот, общий уровень рассматриваемой подструктуры, по-видимому, образуют группы этносов (наций, народов и народностей), существенно различающиеся культурными нормами, ценностными ориентациями, традициями в демографической сфере, а соответственно и типами демографического поведения населения. В СССР, судя по научной литературе, можно выделить три макроэтнические общности, каждая из которых объединяет народы и народности, сходные в демографическом отношении. Эти общности находятся на разных стадиях естественного движения населения, различаемых главным образом по динамике и уровню рождаемости. "К районам с наиболее высоким уровнем рождаемости относятся все республики Средней Азии, где проживает примерно $\frac{1}{10}$ населения страны. На следующей стадии демографического перехода находятся такие союзные республики, как Армения, Азербайджан, Молдавия, Казахстан, на которые также приходится 10% населения. В них отмечается переход от многодетной семьи, характерной для первой стадии демографического перехода, к среднететной при относительно заметном снижении рождаемости. Третья стадия демографического перехода характерна для РСФСР, Украинской, Белорусской, Эстонской, Латвийской, Литовской, Грузинской ССР, где проживает примерно 80% населения. Здесь закончился переход к малодетной семье, установилась, как выражаются демографы, ориентация на двух- и однодетную семью"⁸.

Население каждой из макроэтнических зон описывается двумя собственно демографическими подструктурами: индивидуальной и семейной. Первая типологизирует отдельных лиц с учетом их пола, возраста, образования, здоровья, се-

⁸Хорев Б. Население страны: Географические и демографические аспекты. М.: Знание, 1986. С. 12.

мейного состояния и т.д.; вторая же классифицирует семьи с учетом числа совместно проживающих поколений, полноты или неполноты основных супружеских пар, фаз жизненного цикла семей, числа детей и т.п.

Верхний уровень индивидуальной подструктуры можно представить как систему взаимосвязанных половозрастных групп, различающихся ролями в естественном воспроизводстве населения, а соответственно и в общественном производстве. В качестве таких групп можно, к примеру, рассматривать: детей и подростков до 15 лет; молодежь 16-29 лет (с разделением на мужчин и женщин); население старшего фертильного возраста (женщин 30-39 лет и мужчин 30-44 лет); население старшего трудоспособного возраста (женщин 40-54 лет и мужчин 45-59 лет); население старше трудоспособного возраста. Разумеется, это лишь один из вариантов укрупненного представления половозрастной структуры населения. В исследовательской и статистической практике встречается много подобных вариантов, но при всех имеющихся различиях большинство исследователей стремится к использованию сравнительно ограниченного набора групп.

Второй уровень составляют группы лиц, различающиеся семейным, в том числе брачным, состоянием. Для представителей каждой из групп, выделенных на первом уровне, набор таких состояний достаточно ограничен. Так, дети и подростки не могут состоять в браке, быть родителями и т.д. Набор их семейных состояний ограничивается принадлежностью к полной или неполной семье, наличием или отсутствием родителей, проживанием с родственниками или же в детских домах. Для лиц 16-59 лет важны признаки брачного состояния и наличия совместно живущих с ними детей, для пенсионеров наличия или отсутствия семьи, проживания самостоятельно или в доме престарелых.

Третий уровень подструктуры можно представить группами населения, во-первых, с разным состоянием здоровья, во-вторых, с разным образованием и культурой. С точки зрения здоровья надо прежде всего выделить группу инвалидов, не способных к трудовой деятельности и живущих на пособия государства. Что касается уровня образования (общего и специального), то он дифференцирует в первую очередь лиц трудоспособного возраста, составляющих в то же время основную массу родителей. Поскольку уровень образования от поколения к поколению растет, а в пределах поколения сближается, для каждой возрастной группы можно ограничиться 3-4 интервалами образования.

Применение описанного подхода дает достаточно обзримую этнодемографическую подструктуру, характеризующую количество населения, его сбалансированность по полу и возрасту, семейный состав, психофизическое и социальное качество, репродуктивный потенциал.

Эта подструктура отражает конечные результаты демографического развития, непосредственно влияющие на состояние общественной экономики. Однако она не раскрывает социально-демографического механизма воспроизводства населения, важного для прогнозирования этого процесса на будущее. Главным элементом этого механизма служит семья, т.е. «основанное на браке или кровном родстве объединение людей, связанных общностью быта и взаимной ответственностью... Через семью сменяются поколения людей, в ней... происходит первичная социализация и воспитание детей вплоть до достижения ими гражданской зрелости, а также в значительной части реализуется обязанность заботиться о старых нетрудоспособных членах общества»⁹. Особенности семьи определяют не только численность, но и качество новых поколений людей, связанное с условиями и длительностью получения образования, а также с передачей социальных норм и ценностей от старших членов семьи к младшим в процессе воспитания. Следовательно, подструктура семей представляет собой не менее важный аспект этнодемографической структуры человеческого фактора экономики, чем подструктура отдельных лиц.

Как нам представляется, верхний уровень рассматриваемой структуры образуют группы семей, находящихся на разных этапах жизненного цикла (досемейные одиночки, молодые брачные пары без детей, брачные пары с детьми, пожилые брачные пары без детей, пожилые одиночки, сложные семьи)¹⁰. На следующем уровне названные группы семей разделяются на полные и неполные, а также мало-, средне- и многодетные. Дальнейшая конкретизация структуры достигается разделением ранее выделенных групп семей на социально благополучные (трезвые, трудовые, устойчивые, дружные) и неблагополучные (пьющие, живущие на нетрудовые доходы, распадающиеся, конфликтные).

⁹Волков А.Г., Мацковский М.С. Семья // Демографический энциклопедический словарь. С. 395.

¹⁰См.: Михеева А.Р. Жизненный цикл и насущные проблемы сельской семьи // Изв. СО АН СССР. Сер. экон. и прикл. социол. 1985. № 1, вып. 1. С. 62-68; Римашевская Н.М., Колпина В.Г., Прокофьева Л.М. Развитие семьи и динамика ее благосостояния // Там же. № 12, вып. 3. С. 14-24.



Схема 14.1. Гипотетическое строение этнодемографической подструктуры общества

— связи структуры с формирующими ее подструктурами; — связи подструктур с группами типобразующих характеристик населения; - - - связи разных уровней подструктур; ~~~~~ связи аналогичных уровней индивидуальной и семейной подструктур.

На схеме 14.1 дано общее представление об этнодемографической структуре человеческого фактора.

Каждая из формирующих эту структуру человеческого фактора подструктур строится на собственном независимом основании, так что соединить эти подструктуры в целостном представлении на первый взгляд трудно. Однако демографические типы семей определяются демографическими типами составляющих их индивидов. Например, наличие в семье нескольких лиц моложе 15 лет означает, что семья многодетна. Совместное проживание детей, взрослых и стариков характерно для трехпоколенной семьи, отсутствие взрослого муж-

чины или взрослой женщины для неполной семьи и т. п. Вместе с тем семейное состояние является важной характеристикой индивидов. Например, мужчина 25-29 лет может быть сыном, живущим в родительской семье, одиноким холостяком или главой семьи, отцом нескольких детей, и семейное состояние будет существенно отражаться не только на его дальнейшем демографическом, но и на его экономическом поведении. Семьи, находящиеся на разных этапах жизненного цикла, как правило, различаются половозрастным составом своих членов; соотношение полных и неполных, бездетных, мало- и многодетных семей коррелирует с распределением индивидов по семейному и брачному состоянию. Наконец, материальная и жилищная обеспеченность семей в известной мере связана с состоянием здоровья и уровнем образования взрослых членов, а социальное неблагополучие семей, равно как и плохое состояние здоровья родителей, в значительной мере определяется приверженностью к алкоголю, наличием наследственных заболеваний и пр. Таким образом, в действительности мы имеем дело с внутренне целостным и согласованным набором характеристик населения, отражающим разные аспекты одного и того же явления.

4. ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ЭЛЕМЕНТОВ ЭТНОДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ ПОДСТРУКТУРЫ

Взаимодействия этнодемографических групп можно разделить на спонтанные и планомерные, прямые и косвенные, горизонтальные и вертикальные. Под *спонтанными* будем понимать групповые взаимодействия, осуществляемые людьми по собственной воле, регулируемые лишь общеправовыми нормами, запрещающими одни и поощряющими другие способы поведения, но не имющими адресного характера. В отличие от этого *планомерными* назовем взаимодействия этнодемографических групп, возникающие по инициативе органов управления, регулируемые и контролируемые государством.

Прямые взаимодействия предполагают непосредственные контакты взаимодействующих сторон, формы согласования их интересов, поиска компромиссных решений. *Косвенные* взаимодействия имеют место в тех случаях, когда положение одних этнодемографических групп меняется под влиянием деятельности, поведения (а иногда даже просто существования) других групп без непосредственного контакта с последними.

Понятия "горизонтальные" и "вертикальные" обычно используются для разделения, с одной стороны, таких взаимо-

действий групп, которые не могут быть оценены в терминах выше- и нижестоящих, с другой - взаимодействий в системе руководства подчинения. В развитии этнодемографической структуры прямое управление играет малую роль, к тому же его наличие учитывается выделением планомерных взаимодействий. В то же время демографические отношения делятся на два качественно различных типа, один из которых можно условно назвать "горизонтальным", а другой "вертикальным". В качестве *горизонтальных* можно рассматривать взаимодействия между полами, связанные с сексуальными и брачными отношениями, рождением и воспитанием детей; в качестве *вертикальных* - отношения между поколениями: родителями и детьми, дедами и внуками, воспитателями и воспитуемыми.

Анализ показывает, что взаимодействия этнодемографических групп разделяются по названным выше критериям на семь типов.

1. Спонтанные прямые горизонтальные. К этому типу следует отнести сексуальные связи между полами, заключение и расторжение браков, разделы и наследование имущества супругами, отношения мужей и жен по поводу рождения, выхаживания и воспитания детей, внутрисемейное разделение труда и перераспределение доходов.

2. Спонтанные прямые вертикальные внутрисемейные взаимодействия поколений: вынашивание, кормление и выхаживание детей матерями; воспитание детей и подростков родителями и дедами; передача молодым поколениям трудовых и культурных навыков, национальных норм и ценностей, социализация, подготовка к самостоятельной жизни. Сюда же относится поведение родителей по отношению к здоровью детей (своевременность обращения к врачам, способы лечения, режимы питания, организация занятия физкультурой и спортом и пр.); создание родителями и дедами условий для получения детьми образования, широких и прочных знаний. Этот тип отношений охватывает также уход взрослых детей за престарелыми родителями, их включение в свои семьи, разделение многопоколенных семей на одно- и двухпоколенные, экономическую взаимопомощь взрослых детей и родителей, родственные обмены жилплощадью, обычно направленные на улучшение жилищных условий молодых семей за счет стариков, строительство родителями кооперативных квартир для взрослых детей, наследование детьми имущества родителей.

3. Спонтанные косвенные горизонтальные. Этот тип отражает взаимодействия между полами и разными типами се-

мей, обусловленные инициативным поведением одной стороны, объективно сказывающимся на положении другой. В качестве примеров можно назвать уменьшение возможностей улучшения жилищных условий одиночек, бездетных и малодетных семей в связи с повышением рождаемости в многодетных семьях; снижение темпов социального развития (жилищного и социально-культурного строительства) в районах с низкой рождаемостью населения в связи с необходимостью перераспределения капитальных вложений в районы с более высокой рождаемостью; вынужденную миграцию женщин из районов с высоким миграционным оттоком мужчин и мужчин - из районов с оттоком женщин, т.е. косвенное принуждение противоположного пола к миграции через повышение трудности образования семей; влияние повышенной смертности мужчин, обусловленной неумеренным потреблением алкоголя, никотина, пренебрежением к нормам технической безопасности, на увеличение числа вдовых и одиноких женщин. Число таких примеров можно увеличить, но тип отношения, как нам кажется, ясен.

4. Спонтанные косвенные вертикальные. Данный тип отношений аналогичен предыдущему, с той разницей, что речь идет о взаимодействиях поколений. Сюда можно отнести наследование детьми генетических заболеваний родителей, объективную конкуренцию поколений за высокопрестижные места в общественном производстве и пр. Так, практика длительного продолжения работы на управленческих должностях лиц, достигших пенсионного возраста, существенно ухудшает шансы на продвижение средних и молодых поколений. Это, в свою очередь, обуславливает весьма неравномерное распределение личного имущества между поколениями и семьями, находящимися на разных этапах жизненного цикла. Как показывают исследования, в наиболее трудном материальном положении оказываются молодые брачные пары с детьми до 10 лет (стадия роста семьи). Так, в западно-сибирском селе 60 % семей этого типа указали, что "денег хватает только на самое необходимое", 2/3 связали пути улучшения своей жизни с расширением жилплощади, благоустройством жилья, увеличением доходов. В то же время 58 % пожилых брачных пар без детей ответили, что "в целом денег хватает", и еще 10 % - что "денег хватает на все, можем себе ни в чем не отказывать"¹¹.

¹¹Михеева А.Р. Жизненный цикл и насущные проблемы сельской семьи // Изв. СО АН СССР. Сер. экон. и прикл. социол. 1985. № 1, вып. 1. С. 65-66.

Планомерные взаимодействия этнодемографических групп распространены значительно меньше, чем спонтанные. И это понятно, ибо семейные отношения относятся к числу наиболее интимных и сравнительно слабо регулируются обществом. Тем не менее определенная регуляция их имеется.

5. Планомерные прямые вертикальные. Этот тип взаимодействий включает, к примеру, обязательную, в том числе принудительную, выплату алиментов детям и престарелым родителям в предусматриваемых законом размерах.

6. Планомерные косвенные горизонтальные. Сюда можно отнести, например, законодательное запрещение женского труда на определенных работах и вынужденное возложение их выполнения на мужчин, установление для женщин более низкого пенсионного возраста по сравнению с мужчинами.

7. Планомерные косвенные вертикальные. К этому типу можно отнести распределение выплат и льгот из общественных фондов потребления между юным, средним и старшим поколениями. Общая сумма названных фондов является относительно стабильной, увеличиваясь на 4-5 % в год, поэтому повышение выплат и льгот одним категориям недееспособного населения, как правило, достигается за счет стабилизации выплат другим категориям. Между тем конкретные виды выплат и льгот из общественных фондов потребления, как правило, адресуются разным поколениям. К этому же типу можно отнести и возрастной аспект государственной кадровой политики, т.е. планомерную замену занимающих ответственные посты представителей старших поколений более молодыми кадрами. В одних случаях это проявляется в формальном ограничении возраста лиц, могущих занимать определенные должности, в других, например по отношению к офицерам, - в снижении пенсионного возраста, в третьих - в индивидуальной работе с кадрами, последовательном продвижении молодых на освобождаемые старшими посты.

5. ФУНКЦИИ

ЭТНОДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ ПОДСТРУКТУРЫ

Особенность этнодемографической структуры человеческого фактора заключается в том, что она формируется за пределами экономики, в сфере семейно-бытовых отношений, причем главная ее функция "производство самого человека, продолжение рода"¹² - носит не экономический, а общесоци-

¹²Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 21. С. 26.

альный характер. Выполняя роль “входа” в сложную социальную структуру человеческого фактора экономики, этнодемографическая подструктура связывает характеристики людей и семей как субъектов экономических отношений с базовыми социально-биологическими характеристиками. При этом она, с одной стороны, оказывает влияние на функционирование человеческого фактора экономики, а с другой - испытывает обратную зависимость от развития экономических отношений. Изучение взаимосвязи экономического развития и воспроизводства населения, а также влияния демографических процессов на структуру и пропорции экономического роста служит предметом экономической демографии¹³. В СССР впервые экономико-демографические исследования появились в середине 20-х годов. В частности, С.Г. Струмилин выяснил влияние образовательной структуры населения на экономическое развитие общества, С.А. Томилин - экономическое значение доживаемости населения до определенных возрастов. В послевоенные годы Б.Ц. Урланис изучил влияние средней продолжительности пребывания в трудоспособном возрасте на соотношение потребления и трудового вклада отдельных поколений. Большой экономический интерес представляет и анализ особенностей трудового вклада разных поколений, лиц разного возраста и пола. “Для оценки экономического вклада поколений используются экономические таблицы смертности, в которых выражается объем производства и потребления поколения в данном возрасте и в течение предстоящей жизни... Перспективным направлением в экономической демографии является разработка имитационных моделей, показывающих взаимосвязи экономических и демографических процессов как в стране в целом, так и в ее регионах¹⁴.”

Однако для нашего исследования недостаточно простой констатации взаимосвязанности экономического и демографического развития. Необходимо выяснить, какие именно взаимодействия этнодемографических групп составляют часть механизма тех или иных производственных отношений. При от-

¹³“При узком подходе экономическая демография понимается как научное направление, изучающее особенности влияния возрастно-половой структуры населения на процессы производства и потребления, при этом связующим звеном выступает занятость населения. При более широком подходе предмет экономической демографии - закономерности взаимного влияния демографических факторов и социально-экономического развития в целом, взаимодействие экономики и воспроизводства населения” (см.: *Кваша А.Я., Ткаченко А.А. Экономическая демография // Демографический энциклопедический словарь. С. 535*).

¹⁴*Кваша А.Я., Ткаченко А.А. Экономическая демография. С. 536.*

вете на этот вопрос будем следовать собственной логике демоэкономических отношений. Начнем с отношений, связанных с сохранением, поддержанием и восстановлением здоровья людей. В силу естественных причин состояние здоровья ухудшается от младших поколений к старшим. Поэтому взрослые дети, как правило, ухаживают за пожилыми родителями во время болезни, а в случае необходимости берут их к себе, т.е. соединяются с ними в рамках общего домашнего хозяйства. Другой категорией, нуждающейся в особом уходе и надзоре, являются дети дошкольного, особенно ясельного, возраста. В этот период здоровье людей только формируется, поэтому их будущая физическая и психическая способность к труду в решающей степени закладывается в детстве и юности. Злоупотребление родителей алкоголем, никотином, потребление наркотиков, наличие передающихся по наследству заболеваний сказываются на здоровье детей уже в момент их рождения. Не меньшее значение имеют и качество материнского ухода за маленькими детьми, продолжительность их кормления грудным молоком, закаливание, правильное и регулярное питание. Таким образом, взаимодействия демографических групп по поводу поддержания здоровья и сохранения трудоспособности оказывают самое существенное влияние на трудовой потенциал общества.

Второй тип демоэкономических отношений связан с формированием рабочей силы - воспитанием и обучением молодых поколений, их подготовкой к общественному труду. Здесь также на первый план выступают отношения между разными поколениями. Родители и деды создают условия для получения детьми, внуками, воспитуемыми общего и специального образования, квалифицированных профессий, прививают им трудовые и бытовые навыки, передают нравственные и культурные нормы, подготавливают к самостоятельному функционированию в обществе. Решающую роль в выполнении этих функций играет семья. Молодежь, воспитанная в благополучных семьях, как правило, обладает высокими социальными качествами, а в неблагополучных (неполных, пьющих, малообеспеченных, конфликтных) - нередко оказывается и недоученной, и недосоциализированной, и плохо воспитанной. Есть основания полагать, что наблюдавшееся в последние годы ухудшение качества труда в общественном производстве, распространение мелких хищений общественной собственности, безразличия работников к делам коллективов и пр. тесно связано с ослаблением семейных устоев, участившимся распадом семей, расширением круга безнадзорных детей и подростков.

Третий вид производственных отношений, испытывающих существенное влияние демографических факторов, - это занятость населения в экономике. Сильнее всего это отношение дифференцируется для групп различного возраста и состояния здоровья. Здоровое население трудоспособного возраста почти целиком занято в общественном производстве, в то время как учащиеся подростки и молодежь, пенсионеры и инвалиды содержатся за счет доходов, создаваемых другими людьми. Значительные различия имеются и в структуре занятости представителей разных полов. Так, мужчины почти исключительно заняты в общественном производстве, некоторая же часть женщин (матери малолетних детей, многодетные матери, главы больших семей) занята в домашнем и личном подсобном хозяйстве. В результате демографическая структура оказывает существенное влияние на уровень и структуру занятости населения в экономике страны, республик и регионов.

Следующее отношение касается распределения рабочих мест в общественном производстве. Как известно, мужчины и женщины, люди разного возраста, представители разных этносов обладают разной физической силой, специфическими чертами психики, выполняют разные функции по отношению к семье. В силу этого они имеют неодинаковую возможность трудиться по определенным профессиям. Исторически первое разделение общественного труда имело место именно между демографическими, т.е. половозрастными, группами. В настоящее время рассматриваемые отношения находят выражение в обособлении "мужских" и "женских", "молодежных" и "стариковских" видов труда. При этом мужские, молодежные профессии, требующие значительной физической силы, высококвалифицированного, а иногда также опасного и вредного труда, как правило, связаны с использованием более сложной и дорогой техники, чем женские и тем более стариковские виды труда (например, труд вахтеров, ночных сторожей, санитарок и т.п.). Половозрастной, а в ряде случаев и этнический состав населения городов и районов служит одним из факторов размещения отраслей производства, избирательно требующих труда определенных демографических групп.

Условия труда в общественном производстве дифференцированы прежде всего по отношению к профессиям. Как правило, на женских производствах эти условия лучше, больше внимания уделяется созданию бытовок, санитарному состоянию цехов, технической эстетике и т.д. По широкому кругу профессий, требующих работы под землей, поднятия значи-

тельных тяжестей, контакта с вредными химическими веществами, радиацией и т.д., женский труд вообще запрещен. Это один из важных способов охраны материнства и детства, диктуемый заботой общества о нормальном демографическом воспроизводстве. Аналогичную функцию выполняет и предоставление женщинам права на оплачиваемые отпуска по беременности и уходу за родившимися детьми, на сохранение рабочих мест в этот период, оплату больничных листов по уходу за детьми и некоторых других льгот. Естественно, что создание названных льгот для женщин в масштабах общества компенсируется усилением трудовой нагрузки мужчин.

Разница в технической вооруженности, сложности, тяжести, опасности, вредности находит отражение в разной оплате мужского и женского труда. Разумеется, за равный труд мужчины и женщины, люди разного возраста, разных национальностей получают в СССР примерно одинаковую оплату. Однако средний заработок женщин, занятых в общественном производстве, на 15-20 % ниже заработка мужчин.

Особенно тесной является связь этнодемографической подструктуры с распределением общественных фондов потребления через денежные выплаты недееспособным категориям населения, предоставление бесплатных или льготных услуг образования, медицины, культуры. Различные виды выплат из общественных фондов потребления адресованы разным демографическим категориям населения. Это относится, например, к пособиям на детей малообеспеченным семьям, стипендиям учащимся, пенсиям по старости, оплате отпусков по беременности и уходу за ребенком и т.д. Столь же адресный характер носит предоставление населению бесплатных или льготных услуг детских дошкольных учреждений, школ, детских оздоровительных учреждений, женских консультаций, домов престарелых и пр. Поскольку нормативы обеспеченности этими учреждениями должны рассчитываться на соответствующие категории населения, половозрастная структура последнего оказывает существенное влияние на размещение учреждений обслуживания. Например, повышенная рождаемость населения в республиках Средней Азии вызывает необходимость ускоренного развития там сети детских дошкольных учреждений, школ, пионерлагерей и т.д.

Следующим каналом влияния этнодемографической структуры на развитие экономики служит формирование платежеспособного спроса на потребительские товары и услуги. Если объем этого спроса зависит главным образом от трудового

вклада населения, то его структура, ассортимент пользующихся спросом товаров во многом определяются национальными традициями питания, одежды, обстановки жилья, а также соотношением численности детей, молодежи, лиц среднего возраста, стариков. Как правило, каждое поколение имеет особые запросы к товарам, представления о желательном качестве одежды и о моде. Поэтому снабжение разных республик, районов и городов потребительскими товарами должно учитывать этнодемографический состав населения.

Существенное влияние демографических факторов испытывает и организация личного потребления, обеспечивающего восстановление способности к труду. На первый план здесь выходят различия не столько между женщинами и мужчинами или молодежью и стариками, хотя структура их потребления различна, сколько между демографическими типами семей. Объем и структура потребительских благ, потребляемых, например, многодетными семьями, живущей в общежитиях холостой молодежью или пожилыми бездетными семьями, существенно отличаются. Разной является потребность семей и в услугах общественного питания, службы быта и т.п., что важно учитывать в планировании.

С учетом сказанного можно, как нам кажется, выделить две главные функции, выполняемые этнодемографической подструктурой по отношению к развитию экономики:

1) расширенное воспроизводство населения, выступающего субъектом всех видов и форм экономической деятельности общества, улучшение его биологических и социальных качеств путем укрепления здоровья, повышения уровня образования и культуры, совершенствования норм поведения;

2) расширенное воспроизводство трудового потенциала общества (способности населения к труду) путем физического, трудового и нравственного воспитания, общего и специального обучения, активной социализации новых трудовых поколений, продления трудовой жизни работающих и периода дееспособности пенсионеров, создания условий для оптимального сочетания женщинами функций материнства с трудом в общественном производстве.

СОЦИАЛЬНО-ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ ПОДСТРУКТУРА

1. СУЩНОСТЬ

СОЦИАЛЬНО-ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ ПОДСТРУКТУРЫ

Экономические, социальные и демографические процессы, фазы общественного воспроизводства, различные виды социальных взаимодействий осуществляются в географическом пространстве и потому имеют определенную "территориальную проекцию". Аналогично обстоит дело с жизнью отдельных людей: они рождаются, осуществляют какую-то деятельность, умирают, и "территориальные проекции" их путей в одних случаях сжимаются в "точку" единственного села и города, в других же охватывают чуть ли не весь мир.

Повседневная пространственная подвижность людей даже при высокоразвитых средствах сообщения ограничена 50-100, а при слабо развитых - 5-10 км. В то же время людям необходимо постоянно работать, чтобы обеспечивать себя требуемыми жизненными средствами и получать общественные услуги: учить детей, покупать товары, лечиться и т.д. Отсюда необходимость пространственной концентрации жилого фонда, учреждений обслуживания и производственных предприятий в населенных местах (городах, поселках и селах, занимающих не более одного процента общего жизненного пространства общества).

Характер размещения и типология поселений в тех или иных регионах зависят от физико-географических, экономических, политических и социальных условий исторического развития. На ранних его этапах поселения размещались в местах, удобных для обороны, и на пересечении торговых путей. Позже формирующаяся сеть городов как промышленно-торговых и транспортных центров превратилась в самостоятельный фактор концентрации производства и населения. Исследование строения и функционирования социально-территориальной структуры позволяет осветить специфический социальный механизм реализации экономических отношений, связанный с взаимодействиями территориальных общностей.

Элементами социально-территориальной подструктуры являются активно взаимодействующие друг с другом социально-экономические типы территориальных общностей. Границы этих общностей определяются административным делением территории СССР между союзными республиками, обла-

стями, краями, АССР, городами, сельскими административными районами и поселениями.

Территориальная общность представляет собой относительно самостоятельную ячейку территориальной структуры общества, включающую, во-первых, соответствующую группу населения, во-вторых, используемую этой группой часть жизненного пространства с ее природными ресурсами, производственными предприятиями, жилым фондом, социально-бытовой инфраструктурой. Отличительными чертами территориальных общностей являются относительная пространственная обособленность, целостность, проявляющаяся в большем развитии внутренних социально-экономических связей по сравнению с внешними, "самодостаточность" производственной и непроизводственной сфер для удовлетворения базисных потребностей группы, специфика качественного состава населения и условий его жизнедеятельности¹.

Территориальная группа представляет собой совокупность людей, объединенных проживанием на одной территории (в одном поселении), единством территориальных условий жизнедеятельности, сходством пространственных интересов и поведения. Обычно территориальная группа рассматривается как целостный элемент территориальной общности². Однако исследование социальной структуры человеческого фактора экономики требует конкретизации этого представления, т.е. разделения территориальных групп на элементы, существенно различающиеся своим положением, интересами, поведением и влиянием, оказываемым на развитие общности. Такими элементами являются: а) население общности, не выполняющее управленческих функций; б) руководители ее производственных и непроизводственных организаций; в) ответственные работники местных органов управления (партийных комитетов, исполкомов Советов народных депутатов и др.).

Содержание и интенсивность социальных отношений и взаимодействий территориальных общностей зависят от того, сходны они или различны. Чем более они сходны в социально-экономическом плане, тем с более близким кругом проблем сталкивается их население. Взаимодействия между сход-

¹Подробнее см.: Заславская Т.И. Теоретические вопросы исследования социально-территориальной структуры советского общества // Методологические проблемы комплексных исследований. Новосибирск: Наука. Сиб. отд-ние, 1983. С. 215-217.

²Согласно мнению некоторых ученых, понятия территориальной общности и территориальной группы синонимичны, хотя эта позиция мало распространена (см.: Ткаченко А.А. Территориальная общность в системе понятий географии населения // Изв. АН СССР. Серия геогр. 1982. № 4. С. 94-97).

ными территориальными общностями сводятся к соревнованию, обмену опытом, взаимопомощи, объединению усилий для решения общих задач. Различия же в характере и уровне социально-экономического развития стимулируют такие виды взаимодействий, как обмен результатами деятельности, связи управления, миграция постоянного населения, трудовая и культурно-бытовая маятниковая миграция и др. Взаимодействия общностей разного типа играют гораздо большую роль в развитии общества, чем связи между похожими общностями. Это делает целесообразным сжатое представление социально-территориальной подструктуры как системы взаимодействующих социально-экономических типов общностей³.

Территориальные группы разделяются на два типа - поселенческие и региональные. Особенности поселенческих общностей являются концентрация населения и условий его жизнедеятельности на сравнительно небольшой территории и дискретное размещение в географическом пространстве. К региональному типу общностей относятся сельские районы, автономные округа, области, края, АССР, союзные республики. Общности этого типа непосредственно граничат друг с другом и в совокупности занимают все жизненное пространство общества.

Существенная разница между поселенческими и региональными общностями и их одинаковая важность для развития общества вызывают необходимость деления социально-территориальной структуры на две относительно самостоятельные подструктуры: поселенческую и региональную. Элементами первой служат социально-экономические типы поселений, не учитывающие их географического положения, элементами второй - типы региональных объектов разного уровня (районов, областей, республик). Рассмотрим каждую из подструктур.

2. СОЦИАЛЬНО-ПОСЕЛЕНЧЕСКАЯ ПОДСТРУКТУРА

Социально-поселенческая подструктура формируется на основе следующих типобразующих признаков поселения⁴.

1. Численность населения, или людность. С одной стороны, людность поселения предопределяет степень простран-

³Социально-территориальная структура города и села: (Опыт типологического анализа) / Под ред. Т.И. Заславской и Е.Е. Горяченко; ИЭиОПП СО АН СССР. Новосибирск, 1982.

⁴См.: Развитие сельских поселений: (Лингвистический метод типологического анализа социальных объектов) / Под. ред. Т.И. Заславской и И.Б. Мучника. М.: Статистика, 1977. Гл. IV. С. 74-92.

венной концентрации человеческих масс, богатство информационной среды, меру формализации социальных контактов, возможности дружеского и профессионального общения, образования семей и т.д. С другой стороны, она служит базой определения нормативного уровня развития социальной инфраструктуры. Чем больше людей живет в поселении, тем более широкий круг учреждений обслуживания оно в принципе может иметь и тем выше может быть их ранг. Так, согласно существующим нормам, на строительство детского сада может претендовать поселение, имеющее не менее 500 жителей, кинотеатра - не менее 3 тысяч, а театра оперы и балета - не менее миллиона жителей.

2. *Социально-демографический состав* поселенческой группы отражает ее сбалансированность по полу и возрасту, способность к естественному самовоспроизводству (или, напротив, потребность в систематическом пополнении извне за счет миграции), семейный состав населения, его структуру по образованию, квалификации, соотношение лиц разных национальностей и разных культурных традиций. Качественный состав жителей определяет социально-психологический климат в поселении, господствующие нормы поведения, традиции, образ жизни. По этому признаку различаются, например, города разных союзных республик (скажем, Прибалтики или Средней Азии), разных масштабов (крупные или малые), неодинаковой специализации (скажем, научные или шахтерские). Большие различия наблюдаются и между городом и селом.

3. *Административный статус*, присваиваемый каждому поселению, разделяет, во-первых, села и города, во-вторых, их конкретные типы. Города разделяются на категории в зависимости от того, каким органам управления они подчиняются: районным, областным, республиканским или союзным. Административный статус сел определяется тем, являются ли они центрами районов и сельских Советов или не выполняют функций центральности. От административного статуса зависят масштабы капитальных вложений в развитие производственной и социально-бытовой инфраструктуры поселений, темпы и эффективность их социально-экономического развития. Например, столицы союзных республик развиваются намного быстрее, чем областные центры, имеющие аналогичную численность населения. Достаточно сравнить темпы роста Ташкента и Минска, с одной стороны, Нижнего Новгорода и Новосибирска - с другой. В сельской местности более высокими темпами развиваются центры сельских Советов, колхозов и

совхозов, в то время как большинство рядовых деревень теряет жителей, а часть - постепенно ликвидируется.

4. *Производственный профиль* поселений отражает емкость и профессионально-отраслевую структуру системы рабочих мест в общественном производстве, а также социальную ценность этих мест (уровень оплаты труда, его условия, тяжесть, возможность получения жилья, мест в детских учреждениях и т.д.). Этот признак дифференцирует, во-первых, многофункциональные поселения с высокой емкостью и большим отраслевым разнообразием рабочих мест и многоотраслевые поселения, предъявляющие спрос на труд по ограниченному кругу профессий, во-вторых, отраслевые поселения разного профиля (сельскохозяйственные, лесозаготовительные, шахтерские, строительные, научные и т.д.). Обеспеченность разных поселенческих групп рабочими местами в общественном производстве различается очень сильно. В крупнейших городах можно в принципе найти работу по любой специальности, соответственно очень широк круг профессий, выбираемых здесь молодежью. Напротив, в небольших городах, поселках и на селе выбор рабочих мест в ряде случаев ограничен несколькими профессиями. Так, в малых деревнях, не имеющих регулярных транспортных сообщений с более крупными центрами, почти все мужчины становятся трактористами или скотниками, почти все женщины - доярками и телятницами. Производственная сфера одних поселений фиксирована преимущественно на потреблении мужского труда, других преимущественно женского, что затрудняет проблему трудоустройства вторых членов семей. Наконец, имеются поселения, производственная сфера которых вообще не способна обеспечить круглогодичную занятость своего населения, так что последнее вынуждено либо работать в других населенных местах, либо не работать совсем.

5. *Уровень социального развития* поселений выражается прежде всего в обеспеченности важнейшими элементами социально-бытовой инфраструктуры, в качестве общественного обслуживания населения. Характеристики этого уровня можно разделить на три группы, отражающие: 1) обеспеченность населения жильем; 2) качество снабжения населения продовольствием и промышленными товарами; 3) развитие бытового и социально-культурного обслуживания. Поселения разного типа различаются не только количественной обеспеченностью жильем, но и соотношением государственного, ведомственного, кооперативного и индивидуального жилого фонда, качеством и степенью благоустройства жилья, условиями по-

становки семей на очередь для получения квартир, темпами продвижения этой очереди и т.д. Существенно разными являются нормативы централизованного снабжения продовольствием населения крупных и небольших городов, города и села. Ограниченное снабжение сельского населения мясом, молоком, овощами и фруктами через предприятия торговли предполагает самостоятельное производство этих продуктов в личных подсобных хозяйствах. В то же время реальные возможности ведения этих хозяйств в разных поселениях агропромышленного профиля не одинаковы: чем более развито и урбанизировано село или малый город, тем они меньше. Таким образом, жители большинства крупных городов имеют возможность купить необходимые продукты в государственных магазинах, жители небольших деревень и сел должны произвести эти продукты в собственных хозяйствах, а жители урбанизированных сел и малых городских поселений нередко не имеют ни первой, ни второй возможности и оказываются в самом плохом положении.

6. *Местоположение поселений* по отношению к транспортным магистралям и общественным центрам. Область реальной жизнедеятельности большинства современных людей не ограничивается рамками своего поселения (даже если это миллионный город). Люди ездят в другие села на работу, в учебные заведения, с целью совершения покупок, получения медицинских услуг и т.д. Между тем пространственный арсенал транспортной доступности за определенное время (например, за час или за десять часов) для поселенческих групп различен. Если из Москвы за 10 часов можно добраться до Петропавловска-на-Камчатке, то из некоторых таежных поселков за это же время не доберешься даже до центра сельского Совета, расположенного за 100-200 км не по дороге, а по реке. Соответственно дифференцируются и возможности удовлетворения потребностей населения за пределами собственных населенных мест.

7. *Комплекс экологических условий* — степень загрязнения воздуха и земли вредными химическими веществами, уровень радиации, качество питьевой воды, наличие зон отдыха на берегах рек и озер, вблизи лесов и т.д., озеленение населенных пунктов. Совокупность этих условий непосредственно отражается на здоровье и трудоспособности соответствующих групп населения. К примеру, сейчас, по данным прессы, в стране насчитывается 104 города с экологическими условиями, наносящими серьезный вред здоровью людей.

8. Особенности социально-экономической политики местных органов власти. Хотя основные положения этой политики определяются высшими эшелонами управления, т.е. носят общесоюзный характер, конкретная реализация их на местах часто является неодинаковой. Если в одних поселениях на кооперативной основе строится значительная часть жилья, то в других жилищные кооперативы не создаются. В одних городах население активно снабжается продовольствием не только через государственную торговлю, но и через колхозный рынок, в других оборот этого рынка сводится к минимуму. В одних принимаются меры к развитию гибкой и неполной занятости групп населения, не имеющих возможности работать в течение полного дня, в других о таких мерах никто и не думает. Эти и многие другие особенности местной политики существенно сказываются на положении поселенческих групп.

Элементами социально-поселенческой структуры человеческого фактора экономики служат типы поселенческих групп, сходных по названным выше характеристикам. Являясь относительно гомогенными, эти элементы существенно отличаются друг от друга. Выделяя их в социальной реальности, необходимо стремиться к тому, чтобы основная часть совокупной дисперсии значений учитываемых признаков поглощалась межэлементными различиями и лишь сравнительно небольшая - различиями внутри элементов. В настоящее время социально-поселенческая структура советского общества изучается довольно активно. Это проявляется в широком распространении типологических исследований городов и сел, проводимых не только экономистами или социологами, но и географами, демографами, градостроителями и др.⁵ Но пока эта работа находится на начальном этапе, что в значительной

⁵*Расселение*: Вопросы теории и развития (на примере Украинской ССР). Киев: Наук. думка, 1985. С. 45-64; *Хорев Б.С.* Проблемы городов. 2-е изд. М.: Мысль, 1975. С. 144-176; *Проблемы расселения в СССР* / Под ред. Б.С. Хорева. М.: Статистика, 1980; *Хорев Б.С., Смидович С.Г.* Расселение населения. М.: Финансы и статистика, 1981. С. 79-86; *Дмитриев А.В., Лола А.М., Межевич М.Н.* Где живет советский человек. М.: Мысль, 1988; *Лауритин М., Круусвалл Ю., Райтвийр Т.* Региональное социологическое исследование образа жизни // Планирование социального развития городов. М., 1975. С. 154-185; *Беленький В.Р.* Проблема агроиндустриальных поселений. М.: Мысль, 1979; *Бутузова В.П.* Типологический подход к выделению опорных центров расселения на общесоюзном и региональном уровнях // Изв. АН СССР. Сер. геогр. 1985. № 2. С. 126-134; *Расселение и демографические процессы*. М.: Финансы и статистика, 1983; *Ковалев С.А.* Сельское расселение. М.: Изд-во МГУ, 1963; *Ковалев А.С.* Изучение сельской местности в экономической и социальной географии // Вопросы географии. Сб. 115. М.: Мысль, 1980. С. 172-184.

мере связано с недостатком или отсутствием требуемых статистических данных. Подавляющее большинство проводимых исследований направлено на познание отдельных фрагментов рассматриваемой нами структуры. В одних случаях объектом типологизации являются классы поселений, выделенных по формальным критериям (например, города с населением свыше 100 тыс. чел.)⁶, в других - множества городских или сельских поселений тех или иных регионов⁷. Каждое из подобных исследований проливает определенный свет на строение социально-поселенческой структуры общества, но совокупность их не позволяет представить эту структуру как целое, тем более что исследования проводятся обычно с разными целями и на основе разных методик. В связи с этим мы ограничимся изложением исходной гипотезы социально-поселенческой структуры советского общества.

Прежде всего мы полагаем, что она включает несколько уровней и имеет форму "дерева", причем уровни этой структуры различаются набором типобразующих характеристик.

В качестве элементов верхнего уровня социально-поселенческой структуры есть основание рассматривать совокупности поселений городского и сельского типов, иными словами, "город" и "село". Особая социально-экономическая значимость этой дихотомии связана с тем, что город и село отличаются друг от друга сразу по трем важным критериям. Прежде всего они выполняют принципиально различные функции в территориальной организации экономики. Так, в городах концентрируются те виды экономической деятельности, эффективность которых возрастает при пространственной концентрации, совокупность же сельских поселков обеспечивает ис-

⁶ Айвазян С.А., Бежаева З.И., Староверов О.В. Классификация многомерных наблюдений. М.: Статистика, 1974. С. 223-230; Мучник И.Б., Новиков С.Г., Петренко Е.С. Метод структурной классификации в задаче построения типологии городов по социально-демографическим характеристикам населения // Социологические исследования. 1975. № 2. С. 127-138; Петренко Е.С. Опыт построения типологии городов с помощью ЭВМ: (На примере крупных городов РСФСР) // Планирование социального развития городов / ИСИ АН СССР. М., 1975. С. 72-86; и др.

⁷ Перцик Е.И. Город в Сибири: Проблемы, опыт, поиски решений. М.: Мысль, 1980; Вайнберг Э.И. Типологическая оценка городов и территорий Сибири по условиям развития сферы обслуживания // Вопросы географии. Сб. 91. М., 1972. С. 176-195; Артемов В.А., Хахулина Л.А. Методические основы социолого-статистического исследования условий и уровня жизни городского населения Сибири // Опыт социологического исследования уровня жизни: Методические аспекты. Новосибирск, 1986. С. 116-133; Проблемы расселения в БССР / Ред. С.А. Польский. Минск: Наука и техника, 1980; Выдыборец А.В., Рогожин Г.Н. Перспективы развития сельских населенных пунктов. М.: Экономика, 1973; Бельский В.Р. Основы совершенствования сельского расселения Нечерноземной зоны // Нечерноземье: Демографические процессы. М.: Статистика, 1976. С. 20-36.

пользование территориально рассредоточенных природных ресурсов - сельскохозяйственных угодий, лесных массивов, равно как эксплуатацию транспортных коммуникаций, линий связи и пр. В силу этого профессионально-отраслевая структура рабочих мест в городе и на селе является качественно различной.

Второе различие связано с уровнем социального развития города и села. Поскольку среднее сельское поселение насчитывает примерно в сто раз меньше жителей, чем городское, оно располагает гораздо более ограниченным кругом учреждений обслуживания и предоставляет своему населению самые простые услуги. Как правило, оно имеет небольшой магазин, начальную школу, фельдшерско-акушерский пункт, сельский клуб. Наиболее крупные села имеют несколько специализированных магазинов, среднюю школу, Дом культуры, больницу, кинотеатр, но многих видов обслуживания, обычных для города, большинство из них лишено. Разным является и социально-демографический состав городского и сельского населения. Городское население обычно имеет более молодой состав, в нем выше доля лиц трудоспособного возраста, лиц с высшим и средним образованием.

Наконец, городские и сельские поселения имеют разный административно-правовой статус и специфические системы местного управления. Городские поселения управляются городскими и поселковыми, сельские - районными и сельскими Советами. Присвоение достаточно развившемуся селу статуса поселка городского типа существенно меняет условия финансирования капитальных вложений и текущих затрат на его функционирование. Меняются и некоторые права населения (минимальные размеры пенсий, условия оплаты труда учителей, врачей и некоторых других категорий работников).

Многосторонний характер и относительная глубина социально-экономических различий между городом и селом, программный характер задачи преодоления этих различий являются аргументами в пользу того, чтобы рассматривать село и город в качестве исходных элементов социально-поселенческой структуры. Второй уровень этой структуры представлен разными типами городов (первая "ветвь дерева") и сельских поселений (вторая "ветвь"). В принципе типологизация городов и сел может базироваться на разных характеристиках, но мы ограничимся более простым представлением, согласно которому второй уровень "дерева" в обоих случаях образуется типами поселений, различающимися, во-первых, численно-

стью жителей и, во-вторых, административно-правовым статусом.

В государственной статистике города разделяются на крупнейшие (свыше 500 тыс. жителей), крупные, большие, средние и малые (до 50 тыс. чел.)⁸. Среди них есть столицы союзных республик, центры областей, краев и АССР, центры районов и города, не имеющие функций центральности. Кроме того, различаются города союзного, республиканского, областного (краевого) и районного подчинения⁹. Все эти признаки взаимосвязаны. Например, крупнейшие города, как правило, являются столицами союзных республик и находятся в союзном подчинении, в то время как небольшие поселки городского типа не имеют функций центральности и подчиняются районным органам. Следовательно, второй уровень структуры может быть представлен типами городов и сел, одновременно различающимися и своими размерами, и социально-административной значимостью.

На третьем уровне каждый из этих типов может быть разделен на несколько групп в зависимости от жизненных условий населения. На этом этапе критериями типологизации поселений становятся местоположение, уровень развития социально-бытовой инфраструктуры, профессионально-отраслевая структура рабочих мест, экологические условия, а также особенности социальной политики местных органов власти.

Таково исходное представление о строении социально-поселенческой структуры общества, которое в процессе дальнейших исследований предстоит конкретизировать и уточнить.

3. СОЦИАЛЬНО-РЕГИОНАЛЬНАЯ ПОДСТРУКТУРА

Начнем с характеристик, на основе которых общности определенного уровня относятся к тем или иным элементам социально-региональной структуры. Главными представляются следующие.

1. Историческая давность заселения территории, плотность населения, густота сети и мощность населенных пунктов, уровень развития транспортной инфраструктуры, в том числе железных и автомобильных дорог. Отдельные районы страны разительно отличаются по этим признакам. В долинах Средней Азии, освоенных несколько тысячелетий назад, отдель-

⁸Алаев Э.Б. Социально-экономическая география: Понятийно-терминологический словарь. М.: Мысль, 1983. С. 181.

⁹Юридический энциклопедический словарь. М.: Сов. энциклопедия, 1984. С. 64.

ные поселения буквально смыкаются друг с другом, и плотность населения исключительно высока. В северных же районах Тюменской области или в зоне освоения БАМа расстояние между соседними поселениями измеряется многими десятками километров. Плотность железных и шоссейных дорог в разных областях и краях различается в сотни раз, что обуславливает принципиально различный образ жизни соответствующих групп населения.

2. Расположение по отношению к железным дорогам общесоюзного значения, а также к общественным центрам разного уровня, начиная с межрайонных и областных и кончая столицей СССР. По этому признаку выделяются центральные, срединные и периферийные районы, так называемая "глубинка".

3. Природно-климатические условия: рельеф, наличие полезных ископаемых, плодородие земель, средние температуры лета и зимы, продолжительность безморозного периода, закономерности смены дня и ночи в течение года, степень заlesenности и обводненности территории, подверженность землетрясениям, ураганам, смерчам, цунами, распространенность местных эпидемических заболеваний и т.д. Влияние природно-климатических условий на развитие соответствующих общностей многосторонне. В частности, они во многом определяют производственную специализацию регионов, комплекс жизненных условий людей, структуру личного потребления, стоимость производственного и жилищного строительства, обустройства новых жителей и др.

4. Уровень экономического и социального развития территории: разнообразие отраслевой структуры производства, качество рабочих мест, масштабы и качество жилого фонда, развитие отраслей непродовольственной сферы, предложение товаров и услуг населению. Сюда можно отнести обеспеченность населения личным имуществом, наличие у него собственных домов и дач, автомашин, мотоциклов, яхт, личных подсобных хозяйств, садов, иными словами, уровень благосостояния людей.

5. Степень обеспеченности народного хозяйства трудом и трудоспособного населения - работой. По этому признаку выделяются трудонедостаточные, трудообеспеченные и трудоизбыточные регионы. В первых работники имеют возможность выбрать рабочие места, наиболее отвечающие их потребностям, здесь наблюдается повышенная мобильность кадров, часть рабочих мест остается вакантной, основные фонды недоиспользуются. В последних некоторая часть работников ис-

пытывает трудности в получении круглогодичной работы, предприятия вынуждены содержать излишнюю рабочую силу, трудовой потенциал населения недоиспользуется, наиболее инициативная часть населения направляется в труднедостаточные районы в качестве сезонных строителей.

6. Социально-демографическая структура населения. На региональном уровне сильнее всего проявляются особенности, связанные с национальным составом и нормами репродуктивного поведения населения. В большинстве областей России, Украины, Белоруссии и Прибалтики рождаемость низкая, естественный прирост населения небольшой, высока доля лиц пенсионного возраста, мала доля детей и подростков. Напротив, в Азербайджане, Казахстане и Средней Азии рождаемость пока остается высокой, состав населения гораздо более молодой. Национальные особенности накладывают свой отпечаток не только на демографические процессы, но и на экономическое поведение людей, их ценностные ориентации, потребности, интересы.

7. Особенности региональной политики управления экономическим и социальным развитием. Выше мы говорили о влиянии этого фактора на развитие поселений. В меньшей мере он действует на уровне регионов - союзных республик, областей и краев. Так, весьма высокие показатели развития сельского хозяйства Литвы местные работники объясняют в первую очередь самостоятельной и сбалансированной политикой управления республикой на протяжении ряда десятилетий. В начале 50-х годов в Литве в отличие от всей страны не проводилось укрупнение колхозов, в конце 50-х годов не сокращались размеры личных подсобных хозяйств населения и колхозы не переводились на положение совхозов, в начале 60-х годов посевы многолетних трав не распахивались под кукурузу. В итоге сейчас в республике производится более 130 кг мяса на душу населения, что является самым высоким показателем в СССР. Другим примером того же рода служит Омская область, выделяющаяся среди соседей высоким уровнем развития сельского хозяйства, относительно благополучным социальным положением села, лучшим снабжением продовольствием городов. В то же время Узбекистан, Краснодарский край и некоторые другие регионы на протяжении долгого времени являли примеры беспринципных действий местных органов власти, ориентированных прежде всего на удовлетворение собственных стяжательских интересов.

Уровни социально-региональной структуры общества задаются системой территориального управления. Верхний уро-

вень представляют три макрзоны, образуемые в социально-экономическом и демографическом отношении экономическими районами. Это Центр (европейская часть страны), Юг (Средняя Азия и Казахстан) и Восток (Сибирь и Дальний Восток). О том, как различаются эти части страны в экономическом отношении, можно судить по следующим цифрам. В европейской части СССР в настоящее время сосредоточено 75 % населения, 78 % производственных фондов, 10-20 % основных видов природных ресурсов страны, в том числе 15 % запасов пресной воды. В Сибири и на Дальнем Востоке проживает 10 % населения и размещается 14 % производственных фондов, в то же время здесь сосредоточено 75 % пресной воды и лесов, 50-90 % основных минеральных ресурсов. Наконец, в Средней Азии и Казахстане сосредоточено 15 % населения, 8 % производственных фондов, 5-25 % разных видов минеральных ресурсов и менее 10 % пресной воды, необходимой для орошения сельскохозяйственных земель. Понятно, что столь неравномерное размещение взаимодействующих факторов производства отрицательно сказывается на эффективности общественной экономики.

Каждая из названных макрзон делится на несколько типозон, образуемых группами сопредельных экономически и социально сходных единиц областного уровня (областей, краев, АССР), а также союзных республик, не имеющих областного деления. Эти типозоны, в свою очередь, разделяются на более мелкие системы, формируемые типологическими группами либо городов с прилегающими пригородными территориями, либо сопредельных сельских районов (с расположенными на их территории городами и поселками городского типа районного подчинения)¹⁰.

4. СОЦИАЛЬНО-ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ ПОДСТРУКТУРА СОВЕТСКОГО ОБЩЕСТВА

С точки зрения человеческого фактора экономики каждая региональная общность представляет собой систему взаимосвязанных поселенческих общностей. В этом факте заложена

¹⁰Опыт выделения типозон для сельской местности см.: *Социально-демографическое развитие села: Региональный анализ*. М.: Статистика, 1980; *Проблемы зональной дифференциации целевых программ развития села // Советская социология*. М.: Наука, 1982. Т. 1. С. 117-128; *Федосеев В.И.* Сельское население региона. М.: Мысль, 1986; *Фукс Л.И.* Опыт зонирования территории Западной Сибири по степени заселения и урбанизации // *Социально-территориальная структура города и села: (Опыт типологического анализа) / ИЭиОПП СО АН СССР*. Новосибирск, 1983. С. 32-56.

объективная связанность социально-региональной и социально-поселенческой подструктур, позволяющая рассматривать их как специфические аспекты единой более сложной социально-территориальной структуры.

Действительно, типы поселений, расположенных, скажем, на Украине или в Якутии, в Средней Азии или Прибалтике, очень различны. Это объясняется тем, что большинство типобразующих признаков поселений несет существенный отпечаток общерегиональных характеристик. Так, средняя плотность поселений тесно зависит от общей плотности населения региона, социально-демографический состав жителей поселений отражает особенности демографического воспроизводства наций и крупных региональных общностей. Производственный профиль множества поселений определяется природными ресурсами региона. Так, в Кузбассе преобладают шахтерские поселки и города, на Алтае - аграрные города и села, в зоне освоения БАМа - железнодорожные, на севере Тюменской области - нефтегазодобывающие поселки и т.д. Существенно зависят от региональных особенностей транспортная доступность общественных центров, состояние экологической среды и другие характеристики поселений. Сказанное позволяет считать, что типы поселений, встречающиеся, к примеру, в Таджикистане, как правило, характерны только для Средней Азии и не встречаются в Центральной России, Белоруссии или Прибалтике.

Другой стороной рассматриваемого явления служит зависимость характеристик региональных общностей от особенностей поселений. Например, уровень социально-экономического развития региона, обеспеченность социально-бытовой инфраструктурой, структура имеющихся в нем рабочих мест являются интегральными характеристиками соответствующих свойств размещенных в данном регионе поселений.

Строение социально-территориальной подструктуры общества как единства поселенческой и региональной подструктур пока можно обрисовать только гипотетически, причем проверке, как представляется, следовало бы подвергнуть две альтернативные гипотезы. Первая показана на схеме 15.1. Верхний уровень социально-территориальной структуры, по этому представлению, составляют, во-первых, крупнейшие города, выполняющие общесоюзные, управленческие, культурные и социальные функции, во-вторых, крупнейшие макрзоны страны - Центр, Юг и Восток ("за вычетом" крупнейших городов). Следующий уровень рассматриваемой структуры об-



Схема 15.1. Гипотетическая схема социально-территориальной структуры советского общества

разуется в результате дезагрегации макрозон путем выделения, с одной стороны, городов межреспубликанского значения, с другой - типовозон второго уровня, объединяющих сопредельные и сходные области, края, автономные республики. Третий и четвертый уровни рассматриваемой структуры строятся по аналогичному принципу. Конечными ее звеньями являются социально-экономические типы сельских поселений и городов. Приведенная схема хорошо иллюстрирует единство поселенческого и регионального аспектов анализируемой структуры. Недостатки же ее заключаются в проведении слишком резкой грани между городской и сельской частями общества, а также в недифференцированном представлении сельских районов аграрного и индустриального профилей.

Проведенное недавно исследование социально-территориальной структуры Западно-Сибирского региона показало, что она лишь отчасти укладывается в рамки изложенной выше

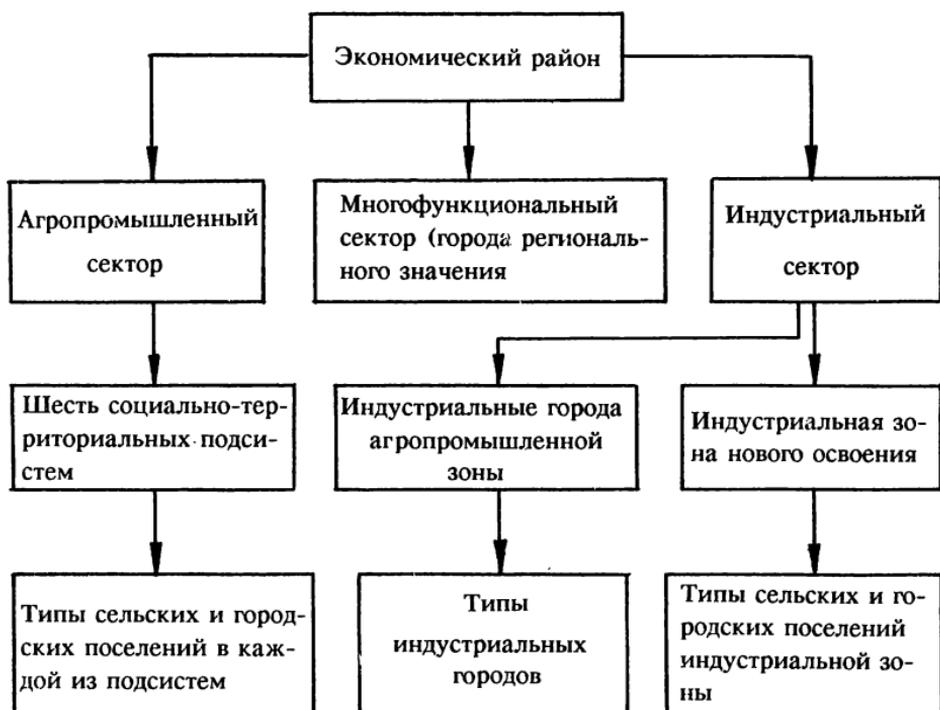


Схема 15.2. Социально-территориальная структура Западно-Сибирского района

гипотезы, в действительности имея вид, представленный на схеме 15.2¹¹.

Особенность второго представления о строении социально-территориальной подструктуры заключается в том, что при типологизации территориальных общностей основное внимание уделяется не административному статусу, а реально выполняемым функциям и уровню социально-экономического развития. В итоге верхний структурный уровень оказывается представленным блоками не города и села, а многофункционального, агропромышленного и индустриального секторов экономического района.

Хотелось бы подчеркнуть, что ни первая, ни вторая схемы не претендуют на законченность. Выработка более полного, конкретного и надежного представления о социально-территориальной структуре как страны, так и отдельных ее регионов представляет собой задачу будущего.

¹¹Заславская Т.И., Троцкий А.И., Федосеев В.И. К вопросу о социально-территориальной структуре Западно-Сибирского региона // Изв. СО АН СССР. Сер. экон. и прикл. социол. 1985. № 7, вып. 2. С. 44.

5. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СОЦИАЛЬНО-ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБЩНОСТЕЙ

Прежде чем приступить к описанию взаимодействий элементов социально-территориальной подструктуры, далее называемых социально-территориальными общностями, определим содержание самого понятия "взаимодействие", которое имеет широкое и узкое значение. Первое охватывает любые экономические и социальные взаимодействия субъектов, принадлежащих к разным социально-территориальным общностям, например сотрудничество ученых Москвы и Новосибирска в конструировании новых приборов, переписку воинов Советской Армии с городскими и сельскими родственниками и т.д. Мы будем придерживаться более узкого понимания, охватывающего только такие взаимодействия, субъектами которых являются социально-территориальные группы населения, организаций и местных органов власти и содержание которых определяется социально-экономическими различиями соответствующих общностей.

Взаимодействия социально-территориальных общностей разделяются на планомерные (планируемые) и спонтанные (непланируемые), горизонтальные и вертикальные, прямые и косвенные. Планомерными являются такие взаимодействия, платформы, масштабы и способы реализации которых определяются и контролируются народнохозяйственными планами либо указаниями соответствующих органов управления; спонтанными - взаимодействия, осуществляемые по инициативе населения и организаций без обращения к органам власти высшего уровня территориальной иерархии.

Горизонтальными назовем взаимодействия общностей одного уровня социально-территориальной структуры (например, городов, сельских районов, областей и краев), не опосредованные управленческой деятельностью органов власти более высоких уровней (соответственно областей и краев, союзных республик); вертикальными - взаимодействия тех же общностей, регулируемые и направляемые органами управления более высокого уровня и иерархии.

В качестве прямых мы рассматриваем взаимодействия, при которых представители социально-территориальных общностей вступают в непосредственные личностные контакты: уточняют свои интересы, ищут пути их согласования, приводят к совместным компромиссным решениям и т.д. Косвенными являются такие взаимодействия, при которых представители общностей не только не сталкиваются, но иногда даже



Схема 15.3. Классификация взаимодействий социально-территориальных общностей

не знают о существовании друг друга и тем не менее испытывают последствия действий и поступков другой стороны.

В общем виде структура взаимодействий социально-территориальных общностей показана на схеме 15.3.

В силу взаимозависимости некоторых классификационных признаков в реальной действительности не удалось обнаружить, во-первых, спонтанных вертикальных, во-вторых, планомерных горизонтальных косвенных взаимодействий. Остальные пять видов взаимодействий имеют вполне реальное содержание.

1. Планомерные вертикальные косвенные взаимодействия отражают влияние деятельности (поведения, положения) одних социально-территориальных общностей на деятельность (поведение, положение) других, опосредуемое деятельностью вышестоящих органов власти. К этому типу взаимодействий относятся: а) распределение между социально-территориальными общностями планов производства продукции, в том числе доведение дополнительных планов лучше работающим группам в связи со срывом планов теми, кто трудится хуже; б) распределение важнейших материально-вещественных фондов; в) распределение капитальных вложений, лимитов на производственное, жилищное и социально-бытовое строительство, а тем самым и дополнительных рабочих мест в народном хозяйстве, г) территориальное перераспределение создаваемого национального дохода через государственный бюджет, дифференциацию цен, рентные платежи и т.п.

2. Планомерные вертикальные прямые взаимодействия это непосредственные взаимодействия групп, платформы, масштабы и способы осуществления которых определяются указаниями, приказами, разнарядками вышестоящих органов управления. Сюда можно отнести: а) текущее управление производственными процессами на филиалах предприятий центральной администрацией; б) централизованное направление работников городских предприятий на сезонную работу в село; в) планомерное направление строительных отрядов из различных республик и областей на строительство БАМа; г) сезонное перераспределение механизаторов сельского хозяйства между регионами страны в период уборочных работ; д) закрепление за городскими промышленными предприятиями шефства над конкретными колхозами или совхозами; е) планомерное комплектование всесоюзных строек кадрами путем комсомольских призывов на местах; ж) организацию и работу геологических, сейсмологических и других экспедиций для исследования слабо освоенных территорий и пр.

3. Планомерные горизонтальные прямые взаимодействия - это такие непосредственные взаимодействия групп, платформы, масштабы и способы осуществления которых определяются принятыми народохозяйственными планами, правовыми нормами, плано-экономическими нормативами, но не прямыми директивами "сверху". Этот тип взаимодействий отличается большей длительностью, повторяемостью, устойчивостью по сравнению с предыдущим. Он включает: а) межтерриториальные плановые поставки сырья, энергии, топлива, техники и других средств производства; б) плановые межтерриториальные поставки продовольствия и промышленных товаров для населения; в) плановое распределение молодых специалистов на работу в конкретные районы и поселения; г) плановые гастроли театров или концертных бригад, работы выездных бригад врачей, агитационных поездов, проведение выездных сессий заочных учебных заведений в местах жительства учащихся и т.д.

4. Спонтанные горизонтальные прямые взаимодействия охватывают непосредственные контакты и связи, осуществляемые по инициативе населения или организаций без прямых указаний "сверху", а соответственно и контроля органов управления. Такие взаимодействия очень многообразны. Например, можно назвать: а) постоянную миграцию населения между типами поселенческих и региональных общностей; б) сезонную трудовую миграцию (скажем, деятельность "шабашных" строительных бригад из южных районов в трудоне-

достаточных районах Сибири); в) сезонные рекреационные поездки населения на курорты и из городов в село; г) маятниковую миграцию населения, связанную с тем, что члены одних территориальных общностей учатся или работают в других; д) культурно-бытовую маятниковую миграцию, например поездки жителей плохо снабжаемых городов за товарами в областные и столичные города; е) продажу сельскими жителями продуктов личных хозяйств на городских колхозных рынках и т.д.

5. Спонтанные горизонтальные косвенные взаимодействия отражают непланируемое влияние действий одних социально-территориальных общностей на положение и деятельность других. Так, общностям, расположенным в нижнем течении рек, нередко приходится пользоваться водой, содержащей отходы промышленных предприятий, расположенных в верхнем течении; вырубка лесов в зонах водораздела рек приводит к иссушению земель, удаленных иногда на сотни и тысячи километров.

Из сказанного видно, что взаимодействия социально-территориальных общностей отличаются многообразием и играют важную роль в экономической жизни общества. Однако нас они интересуют не столько сами по себе, сколько как средство реализации общественных отношений. В связи с этим рассмотрим, какие экономические отношения осуществляются через такие взаимодействия и каковы функции социально-территориальной структуры в развитии социалистической экономики.

6. ФУНКЦИИ СОЦИАЛЬНО-ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ ПОДСТРУКТУРЫ

Социально-территориальные группы участвуют в реализации таких отношений, как размещение производительных сил (основных производственных фондов, рабочей силы), размещение капитального строительства, территориальное разделение труда и обмен результатами деятельности, территориальная кооперация труда, размещение отраслей непродуцированной сферы, распределение потребительских товаров и социально-культурных услуг, территориальное перераспределение национального дохода и др. При этом разные отношения реализуются на основе разнотипных социально-территориальных взаимодействий (см. табл. 15.1, где отмечены типы взаимодействий, "обслуживающих" каждое из производственных

Т а б л и ц а 15.1

Взаимодействия социально-территориальных групп, участвующих в реализации производственных отношений

Содержание производственных отношений	Типы взаимодействий*				
	Планомерные			Спонтанные	
	Вертикальные		Горизонтальные (прямые)	прямые	косвенные
	косвенные	прямые			
1. Разделение труда и обмен деятельностью	—	—	+	—	+
2. Государственное планирование и управление		+	—	—	—
3. Распределение средств производства	+	—	—	—	—
4. Распределение природных ресурсов	—	—	—	+	+
5. Распределение социально-бытовой инфраструктуры	+	—	—	—	—
6. Распределение капиталовложений	+	—	—	—	—
7. Продажа товаров и услуг населению	—	—	+	—	+
8. Распределение рабочих мест в общественном производстве	+	—	—	—	—
9. Распределение и перераспределение рабочей силы	—	+		—	+

* + взаимодействия данного типа участвуют в реализации соответствующего отношения; — не участвуют.

отношений, имеющее выраженную “территориальную проекцию”).

Как видно из таблицы, взаимодействия разных типов принимают неодинаковое участие в реализации производственных отношений. Наибольшая “сфера влияния” принадлежит планомерным вертикальным косвенным взаимодействиям, наименьшая — спонтанным горизонтальным косвенным. Интересно и обнаруживающееся различие разнообразия социальных взаимодействий, реализующих разные экономические отношения. Если распределение средств производства, рабочих

мест в общественном производстве, социально-бытовой инфраструктуры, капиталовложений осуществляется на основе взаимодействий одного типа, то распределение и перераспределение рабочей силы - на основе трех разных типов. Следовательно, социальный механизм реализации этого отношения сложнее и богаче.

Исходя из производственных отношений, в реализации которых участвует социально-территориальная структура, рассмотрим принципиальные функции, выполняемые ею в общественной экономике. Главными представляются три.

Первая заключается в создании территориальных условий для эффективного использования рассредоточенных производственных ресурсов месторождений полезных ископаемых, сельскохозяйственных земель, основных производственных фондов, рабочей силы населения. Эффективность выполнения этой функции зависит от согласованности, сбалансированности пространственного размещения природных ресурсов, производственных фондов и контингента работников.

Второй функцией социально-территориальной подструктуры является обеспечение нормальных условий жизнедеятельности региональных и поселенческих групп на основе социально справедливого размещения государственного жилого фонда, учреждений социально-бытовой инфраструктуры, рабочих мест в общественном производстве, а также относительно равномерного снабжения их продовольствием и промышленными товарами. Выполнение этой функции не следует смешивать с выравниванием конкретных условий жизни поселенческих и региональных групп. Напротив, в перспективе эти условия будут более разнообразными. Задача, однако, заключается в том, чтобы рост разнообразия условий сопровождался сближением интегральной социальной ценности и привлекательности поселений в глазах населения. Например, слабая социальная обустроенность поселков зоны БАМа в известной мере может компенсироваться повышением уровня оплаты труда работников и высококачественным снабжением товарами.

Третья функция рассматриваемой подструктуры заключается в социальном контроле жизненного пространства общества, а также в постепенном хозяйственном освоении территорий, не имеющих постоянного населения (горные хребты, пустыни, таежные массивы, берега Ледовитого океана и пр.). Выполнение этой функции предполагает повышение доли населения, производственных и непроизводственных фондов, приходящихся на восточные и северные районы страны, слабо

развитую сельскую глубинку и т.д. В настоящее время наблюдается противоположная тенденция ко все большему стягиванию населения к транспортным магистралям и в зоны влияния крупных городов, что с точки зрения рассматриваемой функции следует оценивать отрицательно.

Большая общественная значимость социально-территориальной подструктуры обуславливает необходимость планомерного управления ее развитием, что предполагает знание социального механизма этого процесса.

7. СОЦИАЛЬНЫЙ МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ ПОДСТРУКТУРЫ

Функционирование общественной структуры это процесс, обеспечивающий, с одной стороны, воспроизводство базисных черт, а с другой постепенное изменение данной структуры. При этом процесс прогрессивного изменения состава, качества, положения и взаимодействия элементов отражает развитие, а регрессивного - деградацию данной структуры.

При анализе строения социально-территориальной подструктуры ее элементы (социально-территориальные общности) можно рассматривать как целостные системы, не затрагивая их внутреннего строения. Однако реальными носителями социально-территориальных действий являются типы субъектов, формирующие внутреннюю структуру этих общностей, а именно соответствующие группы населения, организаций и органов местной власти. Поведение социально-территориальных общностей представляет собой совокупность (или равнодействующую) поведений этих социальных субъектов. Это же поведение, в свою очередь, обусловлено особенностями их положения, содержанием и степенью осознания их интересов, возможностями их выражения, отстаивания, инициативных действий по их осуществлению. Для населения, организаций и органов власти эти условия складываются неодинаково. Рассмотрим, в чем заключаются территориально ориентированные интересы населения, организаций и местных органов власти.

Территориальные группы населения заинтересованы прежде всего в совершенствовании комплекса своих жизненных условий: охране и восстановлении природной среды, расширении прав и возможностей присвоения и использования природных ресурсов (например, охоты, рыболовства, собирательства, рекреационной деятельности и пр.); расширении разнообразия рабочих мест в общественном производстве, повыше-

нии их социально-экономического потенциала; развитии жилищного и культурно-бытового строительства, расширении ассортимента и повышении качества общественных услуг; улучшении социально-психологического климата, соблюдении социального порядка и безопасности и т.д.

Чтобы стать действительным фактором социально-территориального развития, эти интересы прежде всего должны быть осознаны самим населением. Социологические исследования показывают, что процесс осознания многими территориальными группами своих социально-экономических интересов нередко является достаточно длительным, что порождает внешне противоречивую картину. Парадоксально, например, что наибольшую удовлетворенность достигнутым на селе уровнем общественного обслуживания, а значит, и наименьшую заинтересованность в его повышении обычно высказывают жители самых неразвитых деревень, где нет даже магазина или начальной школы. Напротив, жители наиболее крупных сел, обладающие более развитыми потребностями, как правило, недовольны состоянием обслуживания, высказывают множество жалоб и предложений и активно требуют от органов управления удовлетворения своих интересов.

У территориальных групп в принципе есть три способа удовлетворения своих интересов. Первый заключается в обращении с предложениями, просьбами и требованиями к местным властям, органам печати, а в случае необходимости - к вышестоящим организациям. В силу тенденции к бюрократизации управления такой способ поведения чаще всего оказывается малоэффективным. Не случайно в последнее время дело доходит до общегородских и даже региональных забастовок (Кузбасс, Донбасс, Воркута и др.). Второй способ заключается в самостоятельном (индивидуальном или коллективном) удовлетворении назревших потребностей на основе инициативного поведения (с разрешения местных властей, независимо от них или даже вопреки их позиции). Формами такого инициативного поведения служат, например, самостоятельное благоустройство и озеленение поселений, индивидуальное жилищное и хозяйственное строительство, развитие личных подсобных хозяйств, установление взаимовыгодных хозяйственно-трудовых связей между городскими и сельскими семьями и т.д. Названными путями люди реализуют собственные интересы, не дожидаясь милостей от начальства.

Третий способ поведения заключается в изменении места жительства, т.е. в миграции. Убедившись в том, что в рамках данной общности удовлетворить свои интересы нельзя, люди

переезжают из сел в города, из малых городов - в крупные, из восточных районов - в центральные и южные. Молодежь едет на учебу в крупные культурные центры, квалифицированные рабочие - на всесоюзные стройки, население западных и южных районов организует сезонные строительные бригады, направляющиеся в Казахстан и Сибирь. Каждый отдельный акт миграции решает личные проблемы людей. Но совокупность таких актов формирует потоки миграции из районов и поселений с худшими условиями туда, где эти условия лучше. В результате важные для общественной экономики районы и поселения нередко теряют своих жителей, эффективность их производства снижается и управляющим организациям волей-неволей приходится приниматься за улучшение условий жизни людей. В силу этого миграционное поведение групп становится специфическим каналом обратной связи территориального управления.

Социальные организации (колхозы, совхозы, промышленные предприятия, учреждения обслуживания), входящие в состав территориальных общностей, как правило, заинтересованы в расширении масштабов и повышении экономических результатов своей деятельности. В социальной области их интересы сводятся к созданию условий для закрепления кадров путем жилищного и культурно-бытового строительства, облегчения и улучшения условий труда, организации ведомственного снабжения товарами и пр. Для развития территориальной структуры наиболее значимы такие виды поведения организаций, как масштабы и размещение нового производственного строительства, развитие производственной инфраструктуры, организация природопользования (в частности, характер и степень загрязнения природной среды), количество, качество и размещение возводимого жилого фонда и учреждений общественного обслуживания, порядок предоставления услуг местному населению, не работающему в данной организации. Большую часть этих действий организации предпринимают по указаниям своих ведомств, в лучшем случае согласуя их с местными органами власти. Отсюда хорошо известное явление ведомственной разобщенности при застройке новых городов, нередко представляющих собой множества относительно самостоятельных поселков (геологов, строителей, энергетиков и т.д.).

Наиболее активными и наделенными наибольшими правами субъектами развития социально-территориальной общности являются местные (районные, городские, областные) органы государственного и партийного управления. Их долго-

срочная стратегическая задача заключается в разработке и осуществлении комплексных программ социально-экономического развития соответствующих общностей, программ, в которых местные интересы прочно увязывались бы с региональными и общесоюзными. В процессе своей текущей деятельности местные органы власти, во-первых, представляют интересы своих территориальных общностей перед вышестоящими органами управления, во-вторых, организуют выполнение доводимых "сверху" решений в области социального развития этих общностей, в-третьих, выступают в качестве арбитров при расхождении территориальных интересов подчиненных организаций и поселенческих групп (например, при необходимости отчуждения сельскохозяйственных земель под промышленное строительство, в спорах по поводу распределения стока вод, допустимой степени их загрязнения промышленными отходами и т.д.).

Качество выполнения всех этих функций зависит от интересов местных органов власти, в частности от того, в какой степени они руководствуются в своей деятельности интересами управляемой общности, а в какой - собственными, групповыми. Для того чтобы полноценно выполнять свою роль, работники местных органов власти должны не только знать интересы организаций и населения, но и уметь их интегрировать, а если нужно - соподчинять, исходя из более широких критериев. Сложность заключается в том, что общественные интересы, строго говоря, не известны и всегда выступают в подаче сторон, заинтересованных в определенном решении. Убедительность этой подачи и принимаемые местными органами решения зависят от социального "веса" сторон. Реально такие решения чаще отражают интересы организаций, чем населения, и крупных организаций, чем мелких.

К сказанному надо добавить, что руководители местных органов власти наряду с общественными имеют личные интересы, заключающиеся в сохранении занимаемых должностей и продвижении на более высокие. Путь к этому лежит либо через достижение реальных успехов в самостоятельной управленческой деятельности, либо через "послушное поведение", безоговорочное подчинение поступающим "сверху" приказам, даже если они нарушают интересы организаций и населения. Второй способ поведения больше даст в плане стабильности и карьеры. Поэтому он имеет немало сторонников и территориально ориентированные решения местных органов власти далеко не всегда содействуют рациональному размещению производства, эффективному использованию природных ресур-

сов, справедливому распределению жизненных благ между поселенческими группами и т.д.

Из сказанного видно, что развитие социально-территориальной подструктуры общества представляет собой сложный процесс, связанный с борьбой групповых интересов. При сложившемся соотношении сил главными, чаще всего встречающимися результатами взаимодействия названных интересов являются: 1) ускоренное развитие центров по сравнению с периферией на всех уровнях административной структуры, начиная с Москвы и столиц союзных республик и кончая центральными и периферийными селами; 2) приоритет ведомственно-отраслевых интересов над территориальными, в свою очередь обуславливающий нарастание диспропорций в размещении основных производственных фондов и рабочей силы, повсеместное отставание социально-бытовой инфраструктуры от развития производства, равно как от потребностей населения в услугах, преобладание нерациональных с народохозяйственной точки зрения направлений миграционных потоков.

Все это остро ставит вопрос о совершенствовании методов территориального управления, повышении его эффективности. Путь к этому лежит через преодоление тенденций к бюрократизации местных органов власти, всестороннюю демократизацию их работы, усиление прямых связей этих органов с трудовыми коллективами и поселенческими группами, усиление роли наказов избирателей депутатам, депутатских запросов, отчетов руководителей местных органов власти перед трудящимися, расширение участия масс в управлении. Наиболее верной гарантией реализации общественных интересов служат возможность открытого выражения, обсуждения и честной борьбы интересов всех заинтересованных сторон, гласность подготавливаемых и принимаемых решений, активизация трудящихся масс.

Глава 16

ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ДОЛЖНОСТНАЯ ПОДСТРУКТУРА

1. СУЩНОСТЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ДОЛЖНОСТНОЙ ПОДСТРУКТУРЫ

Профессионально-должностная подструктура это совокупность взаимосвязанных типов профессионально-должностных групп, различающихся содержанием занятий.

Под занятием понимают род деятельности, должность или выполняемую работу. Различая основные, побочные и сезонные занятия, основными называют те, которые "приносят главные средства существования длительное время. Как правило, занятие отдельного лица совпадает с его профессией и должностью, но иногда имеет место и несовпадение"¹. Из определения видно, что в принципе занятие - это наиболее общая характеристика, охватывающая все виды трудовой активности, служащие источниками получения средств существования: и труд в общественном производстве, и индивидуально-трудовую деятельность. Но, говоря о профессионально-должностной структуре, мы будем иметь в виду лишь занятость в общественном производстве, во-первых, потому что индивидуально-трудовая деятельность часто осуществляется семьями, является частью семейного хозяйства (а с ним связан другой круг социально-экономических проблем), во-вторых, потому что статистикой учитываются лишь профессии и должности общественного производства, связанные с развитием общественного разделения труда, которое конкретизируется в том или ином наборе профессий и должностей. Поэтому, отталкиваясь от набора профессий и должностей общественного производства, можно выделить основные элементы профессионально-должностной структуры общества.

Словари профессий в СССР насчитывают десятки тысяч наименований². Перечень профессий рабочих высших разрядов, которым по уровню квалификации требуется среднее специальное образование, содержит свыше 300 наименований³. Квалификационный справочник должностей служащих содержит 505 квалификационных характеристик, в том числе 206 руководителей, 218 - специалистов и 81 - технических исполнителей⁴. Даже в рамках одной отрасли народного хозяйства перечни специфических для них квалификационных характеристик включают десятки наименований (например, в составе должностей работников, занятых в НИИ, конструкторских, технологических, проектных и т.п. организациях, насчитывается 59 названий)⁵. Поэтому понятно, что для вы-

¹Социально-экономическая статистика: Словарь. М.: Финансы и статистика, 1981. С. 369.

²Так, "Алфавитный словарь занятий" (М.: Союзучетиздат, 1978) содержит примерно 33 тыс. названий.

³Потапович В.И. Справочник-указатель профессий рабочих: Основные производства СССР. Минск: Вышэйш. шк., 1983. С. 6.

⁴Квалификационный справочник должностей служащих / НИИТруда. М. 1976.

⁵Квалификационный справочник должностей работников, занятых в научно-исследовательских учреждениях, конструкторских, технологических,

деления элементов профессионально-должностной подструктуры (типов профессионально-должностных групп) нужна агрегация, которая предполагает использование определенных критериев.

Выбор критериев зависит от того, как мы трактуем профессии и должности. Но сначала уточним, что представляет собой эта структура в целом.

Как отмечалось, речь идет о системе, элементами которой являются типы профессионально-должностных групп. Каждая такая группа - это совокупность работников, занятых по профессиям и должностям, которые в социальном отношении (по принятым критериям) сходны, однотипны.

Такие структуры социология выделяет и изучает давно. Так, еще в 1971 г. была описана социально-профессиональная структура работников сельского хозяйства, включающая следующие группы:

- 1) руководители и специалисты высшего звена (директора совхозов, председатели колхозов, их заместители);
- 2) руководители и специалисты среднего звена;
- 3) служащие;
- 4) механизаторы;
- 5) работники квалифицированного ручного труда;
- 6) работники неквалифицированного ручного труда⁶.

Аналогичные структуры описаны применительно к отдельным регионам и городам страны. Так, структура работающего городского населения Татарской АССР, по мнению ее исследователей, включает девять групп:

- 1) руководители трудовых коллективов (начиная с начальников цехов и других аналогичных подразделений), общественных и государственных организаций;
- 2) работники высококвалифицированного труда, так называемых творческих профессий;
- 3) работники высококвалифицированного научно-технического труда;
- 4) работники квалифицированного умственного труда, занятые на должностях, требующих среднего специального и высшего образования;
- 5) рабочие высококвалифицированного труда, сочетающие физические и умственные функции;

проектных, изыскательских организациях вычислительных центрах / НИИТруда. М., 1978. - С. 78-79.

⁶Арутюнян Ю.В. Социальная структура сельского населения. М.: Мысль, 1971. С. 88.

б) работники квалифицированного труда без специального образования;

7) рабочие квалифицированного преимущественно физического ручного труда;

8) рабочие квалифицированного преимущественно физического труда, занятые на машинах и механизмах;

9) рабочие неквалифицированного физического труда и малоквалифицированного нефизического труда без специальной подготовки⁷.

Наиболее обобщенное представление о социальной структуре страны дано Л.А. Гордоном и А.К. Назимовой. В качестве одной из трех осей дифференциации ими принят управленческий труд с учетом его сложности⁸.

Можно привести и другие примеры, позволяющие указать на некоторые общие требования к анализу профессионально-должностной подструктуры общества.

1. Все изучавшиеся до настоящего времени структуры представляют собой те или иные фрагменты профессионально-должностной подструктуры как целого. Эти фрагменты отражают либо ее сельский (городской) "срез", либо структуру отдельных регионов, либо, наконец, структуру работников определенного ранга отдельных отраслей народного хозяйства⁹.

Для целей экономической социологии необходимо целостное представление профессионально-должностной структуры, ибо данная структура является "проекцией" организационно-управленческой структуры на человеческий фактор производства, на работников. Следовательно, в профессионально-должностной структуре должны быть представлены организации всех уровней, точнее, работники всех организаций, входящих в состав организационно-управленческой структуры страны.

2. Профессионально-должностная подструктура должна иметь вертикально-горизонтальное строение и включать два уровня (схема 16.1).

Ее верхний уровень образуют группы работников, занятых на руководящих должностях в организациях аппарата управления (союзного, союзно-республиканского, республиканского, краевого (областного) и районного уровней), а также в объе-

⁷ Этнососоциальные проблемы города: М.: Наука, 1986, С. 116.

⁸ Гордон Л.А., Назимова А.К. Рабочий класс СССР: Тенденции и перспективы социально-экономического развития. М.: Наука, 1985. С. 176-177.

⁹ См., например: Куприянова З.В., Мищенко В.Т. Формирование квалифицированных рабочих кадров в строительстве. Барнаул, 1983.



Схема 16.1. Эскиз профессионально-должностной подструктуры

динениях и на предприятиях. Следовательно, элементами этого уровня должны быть управленческие группы¹⁰, связанные вертикальными отношениями руководства - подчинения.

Нижний уровень профессионально-должностной подструктуры должны образовывать группы работников, занятых на местах рядовых специалистов, служащих и рабочих, связанные между собой горизонтальными отношениями.

3. Устройство верхнего и нижнего уровней, их социальные основы не одинаковы. Верхний уровень базируется на звеньях формальной (организационной) структуры аппарата управления. Соответственно границы между группами верхнего уровня заданы их распределением между местами разного ранга. Например, ответственные работники Совета Министров руководят членами союзных государственных комитетов, последние - членами аналогичных республиканских ведомств и работниками отраслевых отделов территориальных Советов. Функции этих групп определены их должностными местами.

Социальной базой нижнего уровня в отличие от верхнего являются, во-первых, профессиональное разделение труда, которое задает границы между группами, во-вторых, некие общие признаки, придающие профессионально разным группам работников сходство в важных для общества отношениях. Именно поэтому для выделения сходных профессиональных (должностных) групп работников, которые можно рассматривать в качестве элементов профессионально-должностной структуры, необходимы определенные критерии. Не случайно подавляющее большинство социологов занимается выявлением именно групп нижнего уровня, ибо при множестве и разнообразии профессий (должностей) выделить однородные и отличающиеся от других группы работников весьма сложно. Достаточно сказать, что среди множества профессий (должностей) имеются:

специфические для отдельных отраслей (врач, учитель, актер) и сквозные (бухгалтер, экономист, инженер, слесарь, шофер);

требующие специальной подготовки (летчик, сталевар) и не требующие ее (почтальон, сторож);

включающие управленческие функции (мастер, старший экономист, старший редактор, главный инженер, главный

¹⁰См.: Рывкина Р.В. Управленческие группы: Деятельность, поведение и взаимодействия // Изв. СО АН СССР. Сер. экон. и прикл. социол. 1985. № 12, вып. 3. С. 24-34.

врач) и не включающие их (учитель, медсестра, шофер, наладчик ЭВМ);

требующие особой ответственности, особой напряженности (космонавт, шахтер) и не требующие их.

Прежде чем говорить о критериях агрегации профессий, уточним объект анализа.

2. СУЩНОСТНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ДОЛЖНОСТНЫХ ГРУПП

Для того чтобы выявить типы работников, совокупность которых образует профессионально-должностную структуру человеческого фактора экономики, необходимо уточнить понятия "рабочее место", характеризующее профессиональный аспект труда, и "должностное место", отражающее положение того или иного работника в структуре управления экономикой.

На рисунке показана взаимосвязь должностного и профессионального аспектов труда, каждый из которых представлен своими характеристиками, отражающими его специфику.

Остановимся сначала на характеристиках профессиональной стороны труда:

предметное содержание труда на занимаемом месте - это совокупность конкретных операций с тем или иным объектом (предметом труда) с целью получения соответствующего результата - продукции;

степень интеллектуальности труда - это его насыщенность действиями, операциями, носящими преимущественно умственный характер, требующими анализа или синтеза данных, мысленного экспериментирования. Эта характеристика отражает соотношение операций, требующих затрат физического труда и интеллекта;

квалификационный уровень труда - это уровень мастерства, фиксируемый тем или иным способом. Считается, что квалификация определяется разрядом, к которому данная работа отнесена тарифно-квалификационным справочником¹¹. Но квалификационную характеристику имеют и работы, которые не подлежат такой оценке (например, квалификация учителя, врача). Поэтому здесь требуются другие, более широкие показатели:

¹¹Краткий словарь-справочник по вопросам труда и заработной платы. М.: Экономика, 1972. С. 120.

Занятие работника

Профессиональный аспект:

Предметное содержание
труда
Степень интеллектуальности
Квалификационный уровень
Требуемое образование
Уровень технической во-
оруженности труда

Должностной аспект:

Степень самостоя-
тельности
Соотношение руко-
водящих и исполни-
ТЕЛЬСКИХ функций
Объем хозяйствен-
ной власти

требуемое для выполнения
работы образование объем и
содержание формальной подго-
товки в вузе, техникуме, шко-
ле, которые необходимы для де-
ятельности по данной профес-
сии;

степень материально-техни-
ческой оснащенности труда: ка-
кие средства производства (по
объемным характеристикам и

составу) используют работники

той или иной профессии.

С помощью этих характеристик можно выделить следующие группы работников, различающиеся профессиональными особенностями труда:

1. По содержанию деятельности на занимаемом месте
 - 1.1. Занятые в сфере материального производства
 - 1.2. Занятые в сфере политики
 - 1.3. Занятые в сфере науки и др.
2. По степени интеллектуальности
 - 2.1. Умственного труда
 - 2.2. Физического труда
 - 2.3. Умственно-физического труда
3. По квалификационному уровню труда
 - 3.1. Высококвалифицированного труда
 - 3.2. Труда средней квалификации
 - 3.3. Низкой квалификации
 - 3.4. Неквалифицированного труда
4. По образованию
 - 4.1. С высшим образованием
 - 4.2. Со средним специальным образованием
 - 4.3. С полным средним
 - 4.4. С неполным средним образованием
 - 4.5. С начальным
5. По уровню технической вооруженности
 - 5.1. Занятые автоматизированным трудом
 - 5.2. Занятые наладкой и ремонтом оборудования
 - 5.3. Занятые ручным трудом при машинах и механизмах
 - 5.5. Занятые ручным трудом

Должностной аспект труда характеризуется:

степенью самостоятельности, предоставленной работникам областью свободы, в рамках которой они могут принимать соответствующие занимаемой должности решения;

соотношением руководящих и исполнительских функций - эта черта труда конкретизирует введенный В.И. Лениным признак класса роль в общественной организации труда. Связь между ней и должностью естественна, ибо соотношение функций руководства и подчинения прямо зависит от места, которое работник занимает в должностной иерархии. В целом, чем выше это место, тем меньше в структуре деятельности работника доля исполнительских функций. Различается и их содержание: на более низких ступенях должностной иерархии преобладают оперативные-тактические виды деятельности, на более высоких - стратегические;

объемом хозяйственной власти - возможностью для работников влиять на ход производства и принятие хозяйственных решений. Объем хозяйственной власти отражает "ареал влияния" в экономике, которым пользуется тот или иной работник, а также ранг решений, которые он может принимать в отношении других.

Характеристики профессий и должностей отражены в принятых определениях. Так, профессию чаще всего определяют "как вид трудовой деятельности, появление которого обусловлено общественным разделением труда"¹². Должность в литературе понимается как "организационное и правовое положение работника в конкретном органе аппарата управления, которое (положение) отражает обязанности, права и ответственность"¹³. Должность часто определяют, сопоставляя ее со "специальностью". "Должность как понятие прежде всего предопределяет границы компетенции работника, т.е. круг его обязанностей, прав и ответственности, тогда как специальность характеризует род трудовой деятельности, требующей определенных знаний и трудовых навыков"¹⁴. В этих определениях фиксируется принадлежность должности к той или иной управленческой цепочке. Например, должность "главный врач" имеет смысл лишь в цепочке, где наряду с ней есть еще участковый или палатный врач. Наличие подчиненных задает дополнительные права и ответственность по отношению к ним, определяя границы власти и компетентно-

¹²Краткий словарь-справочник по вопросам труда и заработной платы. С. 294.

¹³Ответственность в управлении. М.: Наука, 1985. С. 147.

¹⁴Квалификационный справочник должностей служащих. С. 5.

сти. Аналогичная ситуация складывается, например, для главного инженера, права и ответственность которого задаются наличием цеховых инженеров, мастеров и (или) начальников участков.

Хотя профессия и должность определяются по-разному, их социальная природа близка: и та и другая отражают род занятий работника, вписанный и в профессиональное разделение труда, и в иерархию власти. Профессиональная сторона занятия отражает предметно определенный вид трудовой деятельности (лечение больных, приготовление пищи), а должностная сторона - место в той или иной управленческой цепочке. На близость должности и профессии (специальности) указывают и нормативные документы: "Наименование должности того или иного работника должно отображать характер выполняемой им работы независимо от... подразделения, в котором он работает (например, инженер по технике безопасности, ветеринарный врач, диктор и т.д.)"¹⁵. Проиллюстрируем сходство и различия профессии и должности путем сравнения реально выполняемых работ специалистами одной профессиональной группы, занимающими различное должностное положение. Контроль за соблюдением технологии производства служебная обязанность специалистов на производстве. Этот вид деятельности в структуре выполняемых работ отмечают 90-100 % агрономов и главных агрономов. Что касается таких управленческих и организационных функций, как, например, перспективное планирование производства, организация материально-технического снабжения, подбор кадров, то по ним между рассматриваемыми группами наблюдаются существенные различия: перспективным планированием занимаются все главные агрономы и только 17 % рядовых специалистов, организацией материально-технического снабжения только главные агрономы (50 % опрошенных), подбором кадров соответственно 75 и 26 % главных и рядовых агрономов¹⁶.

Таким образом, характеристики профессий (должностей) отражают содержание деятельности, диктуемое местом работников в системе разделения труда и в иерархии управления данным видом деятельности.

¹⁵Там же

¹⁶Шаршина О.В. Роль нормативных регуляторов в трудовой деятельности работников АПК // Изв. СО АН СССР. Сер. экон. и прикл. социол. 1988. № 13, вып. 3. С. 65-74.

3. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ДОЛЖНОСТНЫХ ГРУПП

Социально-экономическое положение (статус) - это комплексная характеристика, которая отражает место конкретной группы в общей иерархии профессионально-должностных групп. Это место описывается тремя характеристиками: престижем профессии, служебным положением и экономическим положением группы. Эти характеристики отличаются от рассмотренных выше тем, что они как бы надстраиваются над первыми, являясь более комплексными, обобщающими. Так, престиж профессий - это их соотносительная оценка, "разделяемая членами данного общества или группы на основании определенной системы ценностей"¹⁷. С помощью соотносительных оценок члены общества упорядочивают все множество профессий (придают им тот или иной ранг). Так возникает "шкала престижа профессий", в которой одни из них оцениваются как более, другие - как менее предпочтительные для данного населения. Проведенные в СССР и других странах социологические исследования показали, что престиж профессий сильно влияет на профессиональную ориентацию молодежи, отношение работников к труду, на социальную мобильность населения¹⁸.

Характеристики должности проявляются и в служебном положении работников. Служебное положение - это совокупность условий, связанных с данным должностным местом. Для рабочих к их числу относятся средства труда, т.е. материально-техническая оснащенность профессиональных мест (характер используемой техники и оборудования их современность, мощность, стоимость и др.), состояние производственных помещений, санитарно-гигиенические и производственно-бытовые условия на рабочем месте. Для служебного положения руководителей это - обеспеченность обслуживающим персоналом, служебным транспортом, доступ к специальным источникам информации, другие льготы и привилегии, полагающиеся по должности, прямые контакты с вышестоящими руководителями, вхождение в круги, от которых зависит принятие ответственных решений.

Кроме этих черт служебное положение руководителя зависит от того, к какой категории относится организация, в которой он работает. Точнее сказать, относится ли организация,

¹⁷Философский энциклопедический словарь. М.: Сов. энциклопедия, 1983. С. 529.

¹⁸Шубкин В.Н. Социологические опыты. М.: Мысль, 1970. С. 170.

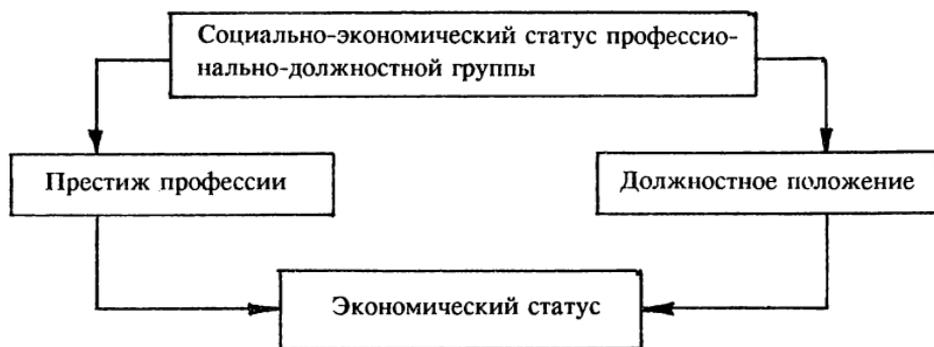


Схема 16.2. Структура социально-экономического положения (статуса) профессионально-должностной группы

в которой он работает, к числу привилегированных. Руководители, занимая формально один и тот же пост (например, директора завода), но работая в организациях различных ведомств, могут иметь весьма различный ранг власти, разный доступ к информации и др.

Различия в престиже профессий и в служебном положении порождают дифференциацию работников по экономическому положению. Это - третья составляющая социально-экономического статуса профессионально-должностной группы. В отличие от служебного положения, которое у разных профессионально-должностных групп сильно различается, экономическое положение, напротив, описывается весьма стандартизованным набором показателей. В их состав обычно включаются средний размер заработной платы, объем душевого дохода, жилищные условия, имущественная обеспеченность, степень удовлетворения потребностей в различного рода услугах транспортных, медицинских, бытовых, культурных и др. Структура социально-экономического положения группы показана на схеме 16.2. Как видно, образующие его характеристики носят сугубо статусный характер. Это отличает их от описанных выше характеристик профессий и должностей, отражающих разные стороны активности групп, их трудовой деятельности.

Изложенное понимание социально-экономического положения профессионально-должностной группы отличается от традиционно используемого в социологических исследованиях¹⁹. Его особенность заключается в разделении и разведе-

¹⁹Общепринято смещение деятельностных и статусных характеристик, которое объединяет возможности анализа факторов, регулирующих содержание труда.

нии деятельностных и статусных характеристик. Комплекс деятельностных характеристик трактуется нами как показатель сущностных черт труда. Наряду с ними мы выделяем комплекс статусных характеристик, формирующих положение групп. Такой подход представляется более оправданным, чем рассмотрение деятельностных и статусных характеристик как рядоположенных компонентов труда социально-профессиональных групп.

Разделение деятельностных и статусных характеристик в 70-х годах мы использовали в конкретном исследовании образа жизни сельского населения, что позволило получить нетривиальные результаты²⁰.

Социально-экономическое положение это комплексная характеристика, необходимая для соизмерения положений, которые разные профессионально-должностные группы занимают в обществе. Она должна служить своего рода "социальной линейкой" для соизмерения их положения. Всего в состав социально-экономического положения мы включили примерно 10-12 характеристик. Для построения шкалы социально-экономического положения нужно сформировать на их основе индексный показатель, который увязывал бы все частные характеристики друг с другом и одновременно фиксировал место одних относительно других.

Решение этих задач сложно, поскольку составляющие статуса могут расходиться²¹. Например, при высокой экономической обеспеченности группа может иметь низкий служебный статус. Встречаются ситуации, когда и экономический, и служебный статусы высоки, но это не соответствует трудовому вкладу групп и, напротив, обе названные компоненты статуса сбалансированы, но уровень их по сравнению с трудовым вкладом групп является чересчур низким.

Исследования профессионально-должностной структуры могут выявить противоречия между деятельностью и положением групп, из-за которых (противоречий) снижается трудовая активность работников, раскрыть социальные резервы активизации человеческого фактора, связанные с улучшением социально-экономического положения групп.

Рассмотрев социально-экономическое положение (статус) профессионально-должностных групп, можно перейти к опи-

²⁰Рывкина Р.В. *Браз жизни сельского населения*. Новосибирск: Наука. Сиб. отд-ние, 1980. С. 32-35.

²¹Это явление детально описано в книге "Применение факторного и классификационного анализа для типологизации социальных явлений" (Новосибирск: ИЭиОПП СО АН СССР, 1976).

санию типов групп, являющихся элементами профессионально-должностной структуры.

4. ЭЛЕМЕНТЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ДОЛЖНОСТНОЙ ПОДСТРУКТУРЫ

Профессионально-должностная подструктура имеет горизонтальный и вертикальный срезы. Первый описывается характеристиками профессий и должностей, второй показателями социально-экономического положения. Группы, имеющие сходные характеристики профессий и должностей, а также сходный статус, образуют один и тот же тип. Таким образом, в один тип попадают группы, которые обладают сходными профессиональными и должностными чертами труда, имеют близкие престиж и служебное положение, сходное экономическое положение.

О типологии обычно говорят в двух разрезах: 1) в разрезе признаков, по которым она строится, и 2) в разрезе объектов, которые подлежат типологизации. До сих пор мы говорили в основном о признаках (характеристиках), которые должны быть положены в основу выделения типов групп по их социально-экономическому положению. Чтобы реально их получить, нужны соответствующая статистическая и социологическая информация, ее специальный анализ с применением ЭВМ. Такое исследование, репрезентативное для основных профессионально-должностных групп страны, еще не проведено. Поэтому пока мы можем представить лишь гипотетический перечень групп, базирующийся частично на результатах проведенных социологических исследований, а частично на собственных наблюдениях и высказанных в литературе предположениях.

Гипотетическая типология профессионально-должностных групп работников общественного производства

I. Руководители²²

- 1.1. Министерств и ведомств союзных, союзно-республиканских, межотраслевых (министр здравоохранения, министр связи и др.)
- 1.2. Территориальных органов власти (председатель облисполкома, сельсовета и др.)
- 1.3. Объединений и предприятий (генеральный директор, директор, ректор вуза, председатель колхоза)
- 1.4. Производственных подразделений (бригадир участка, мастер, начальник цеха, отдела)

²²Группы I и II описаны с учетом предложений, содержащихся в книге "Реформа управления экономикой" (М.: Экономика, 1987).

²³Использованы критерии, изложенные в Квалификационном справочнике должностей служащих (с.9-11).

- II. Главные ведущие специалисты
- 2.1. Министерств и ведомств, территориальных органов управления (главный прокурор СССР, главный врач Минздрава, главный архитектор города, главный агроном РАПО и др.)
 - 2.2. Объединений, предприятий, первичных производственных подразделений (главный инженер, главный конструктор, главный агроном и др.)
- III. Специалисты, не осуществляющие управленческих функций²³
- 3.1. Занятые инженерно-техническими, сельскохозяйственными и экономическими работами (архитектор, бухгалтер, инструктор, экономист, нормировщик, механик, агроном, зоотехник и т.д.)
 - 3.2. Занятые медицинским обслуживанием, народным образованием, наукой, искусством, культурой, юрисдикцией (врач, микробиолог, учитель, социолог, физиолог, дирижер, художник, следователь, народный судья и др.)
- IV. Служащие, технические исполнители: кассир, секретарь, машинистка, учетчик, табельщик и др.
- V. Квалифицированные рабочие: сталевары, машинисты электровозов, механизаторы сельского хозяйства, автоматчики, операторы химической промышленности, наладчики, продавцы, портные и др.
- VI. Малоквалифицированные и неквалифицированные рабочие: грузчики, такелажники, уборщицы, санитарки и др.

К представленному перечню нужно сделать два замечания. Во-первых, группы упорядочены по содержанию труда с учетом двух его сторон: профессиональной и должностной. Социально-экономическое же положение их не учтено, так как оценить его без специальных исследований трудно.

Во-вторых, типы профессионально-должностных групп сильно дифференцируются в зависимости от отраслевых особенностей труда. Это естественно, ибо отраслевая принадлежность влияет как на содержание, так и особенно на служебный и экономический статус группы. На языке экономической социологии речь здесь идет о зависимости профессионально-должностной структуры от организационно-управленческой, на чем мы еще остановимся.

5. ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

МЕЖДУ ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ДОЛЖНОСТНЫМИ ГРУППАМИ

От характера межгрупповых взаимодействий зависит качество функционирования профессионально-должностной структуры: если эти взаимодействия напряженны, структура "раздирается" противоречиями, если же они гармоничны - структура стабильна. В первом случае структура обеспечивает нормальную деятельность работников и нормальный ход производства, во втором - нет.

В соответствии с описанными выше "эскизом" профессионально-должностной структуры и составом входящих в нее

групп взаимодействия в этой структуре подразделяются на вертикальные и горизонтальные. Вертикальные взаимодействия имеют место между:

руководителями различных уровней;

руководителями и главными специалистами;

главными и рядовыми специалистами;

руководителями и главными специалистами, с одной стороны, и рядовыми специалистами, служащими и рабочими - с другой.

По своей природе эти взаимодействия носят управленческий характер²⁴. Это значит, что их основу составляет руководство вышестоящих работников подчиненными: доведение до них распоряжений, организация их исполнения, анализ поступающей снизу информации, контроль результатов и пр. Как видно, платформа этих отношений - управленческие решения, адресованные тем или иным категориям подчиненных.

Содержание управленческих взаимодействий разных профессионально-должностных групп, естественно, различно: система взаимодействий министра иная, чем директора предприятия. Сошлемся, например, на описанное в литературе содержание взаимодействий директора совхоза в течение среднего рабочего дня (табл. 16.1). Партнеры по взаимодействиям здесь разнообразны: от рабочих своего коллектива до работников министерского уровня. Разнообразны и платформы взаимодействий: это и текущее руководство, и согласование различных вопросов с вышестоящими инстанциями, и др. Основную часть взаимодействий составляют вертикальные, причем, взаимодействуя с подчиненными, руководитель выступает в роли первого лица, принимающего основные решения; взаимодействуя же с вышестоящим руководством, он выступает в двух ролях - объекта управленческой деятельности "верхов" и субъекта, проявляющего ту или иную инициативу, стимулирующего руководящие инстанции к тем или иным действиям.

Горизонтальными являются, например, взаимодействия директора совхоза с руководителями других предприятий (по поводу отправки рабочих на сельхозработы, изучения опыта работы, обмена ресурсами и т.д.).

Природа вертикальных и горизонтальных взаимодействий профессионально-должностных групп различна. Вертикальные

²⁴Хакимов Р.С. Сущность и социальная роль управленческих отношений. Казань: Изд-во Казан. ун-та, 1985; Хан С.М. Управленческие отношения социализма. М.: Мысль, 1982.

Таблица 16.1

Структура взаимодействий директора совхоза*

Характер взаимодействий	Партнеры по взаимодействиям	Затраты времени (доля в объеме рабочего времени, %)
1	2	3
1. Инструктирование по текущим вопросам производства (в кабинете)	Управляющие, бригадиры, зав. гаражом, старший про- раб, завхоз, рабочие и др.	20
2. Осмотр полей и участков. Анализ хода производственного процесса на месте, обсуждение вопросов, касающихся сроков осуществления работ	Рабочие, бригадиры	32
3. Согласование вопросов в вышестоящих инстанциях	Руководители министерств, ведомств, территориальных органов управления	3
4. Прием на работу	Рабочие, специалисты, руководители подразделений	0,6
5. Организация приезда горожан на уборку	Работники горисполкома, руководители городских предприятий	0,5
6. Финансовые дела	Бухгалтер	0,8
7. Доставка необходимой техники, материалов; телефонные переговоры, поездки, отправка материалов и людей	Руководители РК КПСС, райисполкомов, краевых (областных) организаций, руководители городских организаций	15,1
8. Осмотр строящихся объектов	Строители	12
9. Изучение передового опыта	Руководители передовых хозяйств, ферм, мастерских	4

*Приводится по кн.: Зинovieв Ф.В. Методы работы директора совхоза. М.: Колос, 1975. С. 23-24.

(управленческие) взаимодействия, как мы уже отмечали, обеспечивают доведение решений вышестоящих уровней управления до нижестоящих, усвоение решений их адресатами, выполнение этих решений и учет реакций "адресатов" на получаемые решения, а также их инициативные действия.

Горизонтальные взаимодействия играют иную роль: они обеспечивают кооперацию труда работников разных профессиональных групп, требуемую для непрерывности производственного процесса, стыковки его разных звеньев. Такие взаимодействия происходят в разных масштабах и на разных уровнях производства: начиная от цеха, бригады и кончая взаимодействиями групп, занятых в разных отраслях произ-

В обоих случаях речь идет о взаимодействиях либо между разными профессиональными группами производителей продукции, либо между ними и группами, занятыми, например, информационным и другим снабжением, производственным и транспортным обслуживанием.

Кроме преимущественной направленности (вертикальные, горизонтальные) взаимодействия делятся на прямые (непосредственные) и косвенные. Прямые взаимодействия имеют место как в сфере управленческих отношений, где одноуровневым, но разным профессионально-должностным группам приходится непосредственно контактировать друг с другом, так и в технологических цепочках, связывающих представителей разных профессий в целостный производственный коллектив.

Косвенные взаимодействия между профессионально-должностными группами базируются на распределении между ними распорядительских прав в отношении средств производства или рабочей силы, производственных условий, социальных благ разного рода. Например, традиция приоритетного снабжения механизаторов сельского хозяйства автомашинами, дефицитной одеждой, шубами, обувью (сапогами), мебелью, продуктами питания соответственно уменьшает возможность предоставления этих благ другим группам. Аналогично ускоренная механизация и автоматизация труда в приоритетных отраслях производства объективно снижают возможности модернизации и реконструкции предприятий пищевой и легкой промышленности.

Как видим, взаимодействия между элементами профессионально-должностной подструктуры определяют целостность и качество ее функционирования, причем в зависимости от обстоятельств эти взаимодействия могут носить либо интегрирующий, либо дезинтегрирующий характер. В последнем случае циркуляция объектов, составляющих платформы взаимодействий (распоряжений, информации, финансов, материалов, техники и др.), нарушается, что затрудняет процесс развития народного хозяйства и всего общества.

Какие же функции выполняет профессионально-должностная подструктура?

6. ФУНКЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ДОЛЖНОСТНОЙ ПОДСТРУКТУРЫ

Ключ к пониманию общественных функций профессионально-должностной подструктуры дают социально-экономические отношения, которые реализуются через профессио-

нально-должностные группы. Таковы, например, отношения общественного разделения труда, оперативного управления производством, подготовки квалифицированной рабочей силы, ее распределения и перераспределения. Именно реализация этих отношений обеспечивает выполнение функций профессионально-должностной подструктуры.

Главными функциями этой подструктуры являются следующие:

1) специализация общественного труда, т.е. его разделение между профессиональными группами работников, обладающими соответствующими знаниями и навыками. В ходе своей трудовой деятельности эти группы, во-первых, воспроизводят систему разделения труда, во-вторых, изменяют, совершенствуют ее;

2) кооперация (интеграция) труда профессиональных групп;

3) обеспечение соответствия профессионально-должностных характеристик работников требованиям рабочих мест. В случае их несоответствия должно обеспечиваться такое перераспределение рабочей силы, с помощью которого достигается требуемый баланс. От качества выполнения этой функции зависит, с одной стороны, степень омертвления основных производственных фондов, а с другой - уровень использования трудовых ресурсов общества;

4) обеспечение рационального соотношения между численностью руководителей и рядовых работников, занятых в народном хозяйстве. Для обеспечения эффективного управления экономикой требуется, чтобы соотношение между управленческим персоналом и рабочими находилось в фиксированных границах.

В настоящее время в выполнении всех этих функций имеются серьезные недостатки. Так, действующая система работы с руководящими хозяйственными кадрами давно уже стала одним из наиболее отсталых элементов системы управления²⁵. Главные черты устаревшего кадрового механизма - подбор руководителей исключительно сверху, запутанность структуры должностей; отсутствие действенного механизма оценки результатов деятельности руководителей, излишне большая доля руководителей в профессионально-должностной структуре. Сокращение и рационализация аппарата управления рассматриваются как условия реализации радикальной экономической реформы и в то же время как ее элементы. В настоя-

²⁵ Реформа управления экономикой. М.: Экономика, 1987. С. 243.

щее время в этом направлении развернута большая работа. Новым Верховным Советом СССР пересмотрена вся структура министерств и государственных комитетов, управляющих экономикой. Принципиально меняется и система управления на уровне предприятий.

Нет никаких сомнений в том, что существующая профессионально-должностная структура нуждается в существенном улучшении. В то же время для ее совершенствования важно знать, какая структура требуется в новых хозяйственных условиях. Для этого нужны экономико-социологические исследования взаимосвязи профессионально-должностной структуры, с одной стороны, хозяйственного механизма и системы управления - с другой. Такие исследования могли бы помочь в деле выработки четких принципов и критериев оценки соответствия профессионально-должностной структуры требованиям системы управления экономикой. Они облегчили бы задачу сравнения различных вариантов изменений этой структуры и выбора наилучшего из них.

Глава 17

СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВАЯ ПОДСТРУКТУРА

1. СУЩНОСТЬ

СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВОЙ ПОДСТРУКТУРЫ

Под социально-трудовой подструктурой мы понимаем совокупность взаимосвязанных типов трудовых коллективов, различающихся комплексом социальных характеристик. В отличие от рассмотренных выше структур (этнодемографической, социально-территориальной, профессионально-должностной) подструктура, анализируемая в данной главе, общественными науками еще не изучалась. Хотя исследований отдельных коллективов проводится чрезвычайно много, но целостного представления о социальной структуре пока нет. Между тем в соответствии с Конституцией СССР трудовой коллектив является основной ячейкой социалистического общества¹. Иначе говоря, общество мыслится как совокупность взаимосвязанных трудовых коллективов, через поведение и взаимодействие которых реализуются производственные отношения. Это требует от науки изучения внутреннего строения

¹Конституция (Основной закон) Союза Советских Социалистических Республик. М.: Юрид. лит., 1983. С. 6.

совокупности этих коллективов, а также характера связей между их типами.

Как отмечалось, трудовые коллективы играют весьма важную роль в социально-экономических отношениях советского общества. Через их деятельность и поведение реализуется специфическая сущностная черта этих отношений: возможность их сознательного и планомерного регулирования. Так, от активности трудовых коллективов в немалой мере зависит дифференциация хозяйственных организаций по уровню производительности труда, эффективности производства. От качественного состава коллективов зависит дифференциация предприятий по степени обеспеченности рабочей силой требуемого профиля² и по эффективности труда их работников³. Через различия в характере труда разных коллективов последние влияют на использование средств производства. От того, как управляются те или иные коллективы, в какой мере их члены участвуют в управлении производством, зависит ход оперативного управления последним. Специфика оплаты труда в коллективах разных типов служит одним из факторов общей дифференциации оплаты труда в общественном производстве.

Взятый КПСС курс на развитие производственной демократии означает, что трудовые коллективы должны вносить значительно больший, чем ранее, вклад в совершенствование системы управления. Но реальный вклад различных коллективов в решение этой задачи является далеко не одинаковым, и только изучение всей их совокупности позволит выявить имеющиеся здесь резервы.

Знание социально-трудовой структуры общества дает возможность соизмерять, сравнивать разные типы коллективов по результативности их деятельности, определять, от каких условий эта активность зависит, как влияют их взаимодействия (например, в той или иной отрасли народного хозяйства, в том или ином регионе страны) на конечный итог производства.

Необходимость выделения в составе общественного устройства и специального изучения социально-трудовой подструктуры диктуется теми функциями, которые она выполняет.

Главная функция этой подструктуры состоит в обеспече-

²См., например: *Социальные факторы повышения эффективности труда* / Под ред. Н.А. Лобанова и Г.Н. Черкасова. Л.: Наука. Ленингр. отд-ние, 1981; *Социология социалистического производственного коллектива* / Под ред. З.И. Файнбурга, В.Т. Веретенникова, Е.С. Шайдаровой. М.: Профиздат, 1982.

³Там же.

нии такого качества “человеческого материала”, таких свойств человеческого фактора производства, которые нужны для успешного функционирования и развития общества. Это — достаточно ответственная функция, от которой зависят как экономические, так и социальные результаты развития страны. Все это говорит о существовании достаточно веских причин к тому, чтобы сделать социально-трудовую структуру объектом научного изучения.

Прежде чем говорить о выделении элементов социально-трудовой структуры (т.е. образующих ее типов трудовых коллективов), уточним наше понимание трудового коллектива, выделив в нем, во-первых, сущностные характеристики, во-вторых, характеристики социально-экономического положения.

2. СУЩНОСТНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ТРУДОВОГО КОЛЛЕКТИВА

В научной литературе выработано следующее определение коллектива: «Понятие “коллектив” может быть сведено к следующим признакам: а) соединение индивидов на основе каких-либо общих задач; б) совместность действий и взаимопомощь; в) известное постоянство контакта; г) известная организация»⁴.

Понятие “трудовой коллектив”, широко используемое в практике управления экономикой, в принципе должно базироваться на выработанной в науке трактовке понятия коллектива. Однако в официальных документах имеет место несколько зауженная трактовка этого понятия. Вот как, например, оно определяется в “Законе о трудовых коллективах”: “Объединение всех работников, осуществляющих трудовую деятельность на государственном предприятии, в учреждении, организации, в колхозе и иной кооперативной организации. Совместный труд членов коллектива базируется на социалистической собственности на средства производства, плановом развитии экономики и осуществляется на началах товарищеского сотрудничества и взаимопомощи, на принципе ответственности каждого перед коллективом и коллектива за каждого”⁵. Как видно, в этом определении к числу черт коллектива

⁴Философский словарь. М.: Политиздат, 1968. С. 161.

⁵Закон Союза Советских Социалистических Республик о трудовых коллективах и повышении их роли в управлении предприятиями, учреждениями, организациями. М.: Юрид. лит., 1985. Ст. 1.

отнесены тип собственности на предприятиях, где осуществляется совместная трудовая деятельность, плановое развитие экономики как основа совместного труда, взаимная ответственность членов коллектива.

Нам представляется, что эти черты искусственно ограничивают возможные виды трудовых коллективов. Действительно, если считать, что трудовыми являются только коллективы, вписанные в систему планирования, работающие только на государственных или кооперативных предприятиях, то трудовые группы, возникающие по инициативе самого населения, окажутся вне данного определения. Иначе говоря, трудовыми коллективами будут считаться группы людей, работающих только в формальных организациях, охваченных действующей системой планового регулирования. Такая трактовка исключает из числа трудовых коллективов все неформальные ассоциации работников. Поэтому она не улавливает целого ряда новых, инициативных форм экономических отношений.

По-видимому, определение трудового коллектива, содержащееся в действующих сегодня официальных документах, целесообразно расширить. Тогда можно будет выделить коллективы разных типов как элементы социально-трудовой подструктуры.

Убедительным примером того, насколько важно расширение сложившейся трактовки трудового коллектива, может служить положение дел с изучением работников аппарата партийного, советского и ведомственного управления союзных, республиканских, областных органов. В литературе, относящейся к трудовым коллективам, управленческие коллективы чаще всего не упоминаются. Речь идет, как правило, только о коллективах цехов, бригад, участков. Даже в словаре "Управление социалистическим производством" нет никакого указания на то, что работники, занятые в органах управления, также объединены в коллективы⁶. Между тем такие коллективы имеют ряд особенностей, отличающих их от коллективов в сфере производства или обслуживания населения. Главная особенность управленческих коллективов в том, что их основу составляют кадры, входящие в номенклатуру вышестоящих органов управления. Говоря о механизме подбора кадров аппарата государственного управления, Ю.А. Розенбаум отмечает: "В номенклатуру вышестоящих органов входит должность руководителя органов государственного управления

⁶Управление социалистическим производством. Организация. Экономика: Словарь. М.: Экономика, 1983. С. 75.

и, как правило, его заместителей. Туда могут быть включены также должности руководителей некоторых структурных подразделений... Перечень должностей, входящих в номенклатуры вышестоящих органов государственного управления, определяется специальным правовым актом... закрепляется нормативно⁷. Такой порядок комплектования руководящих кадров управления сказывается на их отношениях с подчиненными коллективами.

Более широкий взгляд на трудовые коллективы, функционирующие в нашем обществе, приводит к выводу о том, что они различаются по двум важнейшим критериям: по сферам функционирования и по формам собственности, на которых базируется их деятельность. Приведем классификацию трудовых коллективов по первому критерию:

Сферы, в которых функционирует коллектив	Виды трудовых коллективов
1. Управление: партийное, советское, ведомственно-отраслевое	Управленческие
2. Материальное производство	Промышленные, сельскохозяйственные, строительные, транспортные Обслуживающие
3. Торговля, общественное питание и бытовое обслуживание	Педагогические, лечебные, оздоровительные
4. Образование, здравоохранение, физкультура и спорт	Творческие (научные, информационные, художественные)
5. Наука, искусство, культура	Военные
6. Советская Армия	

По второму критерию следует выделить коллективы работников государственных организаций; коллективы кооперативных организаций, совместных советско-зарубежных фирм, различных неформальных организаций и движений, а также группы лиц, совместно осуществляющих трудовую деятельность на индивидуальной или семейной основе.

С учетом сказанного дадим общее определение трудового коллектива. Он представляет собой группу людей, которая:

возникает в сфере государственных, кооперативных или индивидуально-трудовых отношений для осуществления какого-либо вида трудовой деятельности (управленческой, материально-производственной, обслуживающей, социальной, творческой);

⁷Розенбаум Ю.А. Формирование управленческих кадров. М.: Наука, 1982. С. 157.

разделяет цели, принятые самой группой или поставленные перед нею извне, и обеспечивает объединение усилий всех членов группы для их достижения;

разделяет нормы и ценности, служащие принципам трудовой деятельности и поведения ее членов;

обладает той или иной степенью внутригрупповой интеграции, достаточной стабильностью и определенным соотношением работников разного половозрастного, квалификационного и профессионального состава;

отличается определенным характером трудовой деятельности работников, тем или иным качеством их труда;

занимает определенное социально-экономическое положение.

Вначале рассмотрим отраженные в этом определении существенные черты трудового коллектива.

Прежде всего "коллективообразующим" фактором является трудовая деятельность. Та или иная ее форма - неотъемлемое условие возникновения трудового коллектива, та платформа, на которой может возникать подобная общность людей.

Другая существенная черта трудового коллектива - его субъектность. Она проявляется в том, что коллектив выступает в качестве носителя групповых целей, а также определенных принципов деятельности и поведения - тех или иных норм и ценностей. Иначе говоря, он обладает особым коллективным сознанием. Именно поэтому не отдельные его члены, а весь коллектив как целое становится особым, коллективным субъектом деятельности и поведения.

Коллективное сознание - это, во-первых, важнейший фактор возникновения, институирования коллектива, во-вторых, фактор его интеграции, в-третьих, стимул коллективного труда. Этот регулятор носит ценностный характер: деятельность и поведение коллектива зависят от ценностей и социальных норм, проявляющихся в определенных требованиях к себе, к коллегам, администрации, коллективам-смежникам и др. Примером коллективного ценностного сознания может служить складывающееся в некоторых трудовых коллективах инновационное сознание⁸. Оно включает в себя ценности, рождаемые ими установки (ориентации) и мотивы поведения, связанные с внедрением тех или иных новшеств. Исследова-

⁸О проблематике инновационного сознания см: *Косилс Л.Я.* Инновационное сознание руководителей: Сущность и механизм регуляции // Роль психологических факторов в интенсификации экономики / ВСНТО. М., 1984. С. 81-83.

ния показывают, что в трудовых коллективах, где ценность нововведений высока, масштабы участия в них работников значительно выше, чем там, где такие ценности не сформировались. Так, выявлено, что в тех коллективах, где руководители и специалисты высоко ценят внедрение нового (ставят его на 3-е место среди других занятий), внедряется в 30 раз больше новых технологий, приносящих в 25-30 раз больший эффект, чем в коллективах, где руководители и специалисты не придают значения нововведенческой деятельности (ставят ее на 7-е место)⁹.

Ценности, составляющие содержание коллективного сознания, в разных трудовых коллективах не одинаковы: в одних существуют жесткие моральные запреты, в других их нет; в одних высоко ценятся качество труда, бережливость и т.д., в других ко всему этому относятся равнодушно. В литературе о трудовых коллективах постоянно пишут, что их главной ценностью при социализме является коллективизм, понимаемый как добровольное подчинение индивидуальных (личных) интересов коллективным. Внешними проявлениями коллективизма считают товарищеское сотрудничество, взаимопомощь, стремление к достижению общих целей¹⁰. Однако это - нормативное представление. Реальная же картина такова, что коллективизм еще не стал главной ценностью работников общественного производства.

С наличием коллективного сознания тесно связана еще одна черта трудовых коллективов - формирование у них определенного отношения к труду. Оно проявляется в той или иной степени удовлетворенности членов коллектива выполняемой ими работой; в характере осуществляемой ими трудовой деятельности (например, высоком или низком качестве труда, высокой или низкой производительности, творческом или формальном выполнении обязанностей); в наличии или отсутствии в коллективе тех или иных нарушений, отклоняющихся от нормы видов поведения (невыполнения заданий, нарушений трудовой дисциплины, хищений, приписок, потерь продукции и т.п.). Эта черта позволяет выделить коллективы высоко- и малопродуктивные, создающие высококачественную или низкокачественную продукцию, новаторские или

⁹Рывкина Р.В., Косалс Е.В., Косалс Л.Я., Павленко С.Ю., Суховский М.Л. *Управленческие кадры АПК: Ориентации и поведение, готовность к перестройке.* Новосибирск, 1987. С. 20-21. (Препринт / И)иОПП СО АН СССР).

¹⁰См., например: Ратников В.П. *Коллектив как социальная общность.* М.: Изд-во МГУ, 1978. С. 102.

традиционные, дисциплинированные или дезорганизованные. При этом показатели отношения к труду в разных видах коллективов (производственных, управленческих, творческих и др.), естественно, будут разными.

Из всех показателей отношения коллективов к труду в литературе чаще всего анализируется удовлетворенность трудом. Эта категория постоянно используется при сравнении, сопоставлении отношения к труду на предприятиях одних и тех же и разных отраслей народного хозяйства, регионов страны¹¹. Значительно слабее изучены “невербальные” формы отношения к труду - осуществляемые работниками стереотипы реальной деятельности и поведения. “Узкие места” здесь в том, что, во-первых, изучается поведение лишь производственных коллективов, во-вторых, принимаются во внимание главным образом стереотипы нормального поведения и реже - наблюдаемые в трудовых коллективах негативные процессы. Вместе с тем такие процессы еще далеко не изжиты.

Более того, перестройка экономических отношений, возникновение большого числа новых кооперативов, совместных предприятий, арендных коллективов и пр. способствовали в ряде отраслей снижению трудовой дисциплины, росту прогулов, хищений и т.п. Получила распространение и такая экстремальная форма поведения коллективов, как временное прекращение работы, забастовки.

Важная черта трудового коллектива - внутригрупповая интеграция, обеспечивающая единство целей, ценностей и реальных действий всех работников, их идентификацию с группой, развитое чувство “мы”. Ярким примером такой идентификации может служить коллектив Тираспольской швейной фабрики имени 40-летия ВЛКСМ. Проведенное исследование показало, что $\frac{4}{5}$ работников здесь отождествляют себя с коллективом, полностью ориентируются на его требования. “Многолетние производственные успехи фабрики, ее лидирующее положение в отрасли, ее достижения наши работники считают непосредственно своими личными достижениями. Эта социально-психологическая особенность дает нам высокий показатель престижа предприятия: 742 работника на 1000 говорят, что они часто испытывают чувство гордости за нашу фабрику”¹².

¹¹Муруттар А.А. Опыт комплексного исследования удовлетворенности деятельностью в трудовых коллективах: Автореф. дис. канд. филос. наук. Л.: Изд-во ЛГУ, 1977.

¹²Соловьева В., Кашина М., Чичилимов В. Все о нас и нашем коллективе. Кишинев: Картя Молдовеняскэ, 1980. С. 49-50.

Интегрированность трудовых коллективов - одно из социальных последствий и в то же время важный социальный фактор развития экономики. Поэтому немаловажен вопрос о предпосылках внутригрупповой интеграции трудовых коллективов. В литературе главной считается базирование деятельности на социалистической собственности. Многие авторы утверждают, что эта собственность сама по себе рождает и обеспечивает коллективизм. В действительности же общественная собственность порождает лишь возможность коллективизма. Реальное его достижение зависит от конкретных способов хозяйствования, стиля управления и личностных особенностей людей. Поэтому-то столь распространены коллективы, в которых интеграция действий и поступков, объединение усилий всех членов в направлении общей цели на деле отсутствует.

Еще одна черта трудового коллектива - степень его стабильности (устойчивость кадров), а также качество кадрового состава: соотношение работников с разным уровнем образования и квалификации, руководителей и исполнителей, мужчин и женщин, молодежи и лиц пожилых возрастов и др.

Перечисленные черты отражают внутренние особенности трудового коллектива, без которых он как общественное явление невозможен. Наряду с ними коллектив характеризуется комплексом внешних условий, формирующих его положение.

3. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ТРУДОВОГО КОЛЛЕКТИВА

Под положением мы понимаем совокупность условий, от которых зависит возможность нормальной работы коллектива. Какие это условия?

1. Особенности управления коллективом: соотношение управления и самоуправления, качество руководства его деятельностью. Речь здесь идет о степени самостоятельности трудового коллектива по отношению к вышестоящим организациям и к руководству той организации, внутри которой он работает. Взятый в настоящее время курс на развитие самоуправления трудовых коллективов проявляется в уточнении их полномочий и закреплении их в официальных документах, прежде всего в Законе о трудовых коллективах.

Пока этот закон недостаточно способствует развитию самоуправления трудовых коллективов: узаконено лишь их право участвовать в решении вопросов подведомственных организаций (подразделений). Закон допускает 15 ситуаций,

когда коллектив имеет право высказывать свое мнение, вносить те или иные предложения администрации; 11 ситуаций, когда он может самостоятельно поставить перед администрацией определенный вопрос, и лишь 2 ситуации, где он имеет более широкие и значимые права (изъятие средств из фонда жилищного строительства может производиться только с согласия коллектива; кандидатура бригадира должна утверждаться бригадой).

Реально роль трудовых коллективов на разных предприятиях, в разных отраслях существенно различается. Наблюдаемая дифференциация проявляется в наличии коллективов: 1) реально осуществляющих самоуправление, 2) участвующих в управлении более или менее формально и 3) почти не участвующих в нем.

В настоящее время остро поставлен вопрос о том, чтобы решение многих вопросов брали на себя коллективы. В печати критикуются те коллективы, которые по-прежнему ждут решения вопросов "сверху". Это касается, например, социальных вопросов. В связи с этим секретарь ВЦСПС Л.Д. Казаков пишет: «У отдельных трудящихся, даже трудовых коллективов, есть еще иждивенческое отношение к определенным благам. Вынь да положь вот их кредо. Труд-то они вкладывают, не тунеядцы, но вот жилье, питание, бытовки должен им обеспечить "дядя со стороны". Займись они этим сами, и ситуация изменилась бы к лучшему»¹³. Вместе с тем, по мнению Л.Д. Казакова, "министерства и ведомства, партийные, советские и профсоюзные органы, хозяйственные руководители уделяют мало внимания развитию социальной инфраструктуры коллективов, свыклись с систематическим невыполнением планов жилищного строительства, не осуществляют должного контроля за своевременным и ритмичным вводом в эксплуатацию жилья, объектов социально-культурного назначения"¹⁴.

Важной формой производственного самоуправления является бригадный подряд. В стране накоплен большой опыт работы подрядных коллективов¹⁵. Однако внедрение подряда пока не обеспечивает настоящего самоуправления коллектива. Так, по данным куйбышевских социологов, самостоятельные решения о распределении коллективного заработка советы

¹³ Казаков Л.Д. Многое можем сделать сами // ЭКО. 1987. № 2. С. 21.

¹⁴ Там же.

¹⁵ Смирнов В.Д. Опыт организации сплошного коллективного подряда в колхозе. Барнаул: Алтайское кн. изд-во, 1984; Сарно А.А., Слободский А.Л., Файтушевич С.И. и др. О некоторых аспектах становления бригадной организации труда // Социологические исследования. 1983. № 2.

подрядных бригад принимают лишь в 43 % случаев. Итоги соревнования самостоятельно подводят в каждой третьей, а применяют меры к нарушителям - лишь в каждой четвертой бригаде. В общем коллективы с высокой степенью самоуправления составляют 25 %, со средней 38 % и с малой степенью самоуправления - 37 %¹⁶.

Применительно к управленческим и творческим коллективам все названные позиции не только сохраняют силу, но и приобретают еще более острое "звучание". Например, в ходе опроса коллективов РАПО некоторых районов Алтайского края (1986 г.) выяснилось, что они были "задавлены", с одной стороны, ведомственной властью (отделами краевого Госагропрома), с другой - партийной и государственной властью на местах (руководителями РК КПСС и райисполкомов).

То или иное решение вопроса о соотношении управления "сверху" и самоуправления особенно важно для творческих коллективов. Наблюдавшееся на протяжении многих десятилетий некомпетентное административное вмешательство работников партийных и государственных органов управления в содержание творческой деятельности коллективов нанесло огромный вред отечественной культуре, так же как и системе высшего образования - отказом от наблюдавшейся в 20-е годы линии на развитие самоуправления в вузах, в студенческих коллективах.

2. Производственные условия коллектива уровень механизации труда, обеспеченность оборудованием, сырьем, транспортом, материалами - одним словом, всеми средствами труда, необходимыми для нормальной работы.

От условий труда в значительной мере зависят отношение к труду и качество трудовой деятельности коллективов. По мнению некоторых ученых, "недостатки в организации и условиях труда - это основной фактор неудовлетворенности трудом. Этими же причинами объясняются до 25 % увольнений по собственному желанию"¹⁷.

3. Система и уровень оплаты труда. Известно, что дифференциация среднего заработка в трудовых коллективах, принадлежащих к разным отраслям и разным регионам страны, существенна. Это делает средний размер зарплаты важным компонентом социального положения коллектива. В условиях

¹⁶Завершинский Д.М., Ключников С.А., Тукумиев Б.Г. Оценка в социологическом исследовании уровня внедрения коллективных форм организации труда // Социальные проблемы становления коллективных форм организации труда. Куйбышев, 1984. С. 15.

¹⁷Трудовое право и повышение качества труда. М.: Наука, 1987. С. 174.

перевода предприятий на полный хозрасчет различия в размере среднего заработка в различных трудовых коллективах начинают все больше зависеть от развитости бригад, их насыщенности коллективистскими началами.

4. Социально-бытовые условия, предоставляемые работникам данной организации. Сюда можно отнести обеспечение транспортом для доставки на работу и с работы, организацию общественного питания и спортивно-оздоровительных мероприятий, условия для культурного роста и повышения информированности, возможности профессионального роста, повышения квалификации, продвижения на более интересную и ответственную работу.

5. Кадровая политика в отношении коллектива. В ее состав входят: 1) тот или иной способ комплектования кадров: "сверху" (базирующийся на доводимых сверху штатах) или "снизу", основанный на решениях самого коллектива и его руководителя; 2) тот или иной способ выдвижения (продвижения, смещения) кадров: директивный или коллективный; 3) тот или иной способ использования работников: например, сохранение избытка или высвобождение лишних работников и т.п.

В реальной жизни все эти элементы социально-экономического положения коллективов взаимосвязаны. Например, если на предприятии условия труда плохие, то и комплекс социальных условий редко превышает средний уровень. Если те или иные составляющие положения коллектива расходятся, сбалансированность часто достигается путем компенсации неразвитых условий другими, которые развиты сильнее. Например, в районах нового промышленного освоения неразвитость социально-бытовой инфраструктуры часто компенсируют высокой заработной платой. Аналогично в угольной и химической промышленности тяжесть и вредность труда компенсируют повышенным заработком.

В целом социально-экономическое положение коллективов может быть проблемным (противоречивым) или относительно благоприятным.

Сегодня дифференциация положения трудовых коллективов чрезвычайно сильна. Организации, подчиненные богатым и престижным ведомствам, отличающиеся крупными масштабами и высокой эффективностью производства, обычно предоставляют своим коллективам значительно больший ассортимент и объем благ, чем мелкие небогатые организации.

Дифференциация трудовых коллективов по социально-экономическому положению формирует определенную иерархию,

которая имеет вид пирамиды: ее основание образует большое количество трудовых коллективов, социально-экономическое положение которых находится на среднем и ниже среднего уровнях; верхнюю часть коллективы, положение которых значительно выше среднего уровня. Иными словами, в обществе существует стратиграфия трудовых коллективов по комплексу условий их труда и жизни. Преодоление дифференциации социально-экономического положения трудовых коллективов, обусловленной внешними по отношению к ним обстоятельствами, является одной из актуальных задач социальной политики.

4. ТИПЫ ТРУДОВЫХ КОЛЛЕКТИВОВ

Комплексы трудовых коллективов со сходными сущностными чертами и сходным социальным положением образуют различные в социальном отношении типы.

Приведем всего два конкретных примера, показывающих, что тип коллектива - это комплексная характеристика, отражающая общее социальное качество, отличающее его от других типов коллективов.

Первый тип - остропроблемные отстающие в экономическом отношении нестабильные трудовые коллективы, в качестве одного из представителей которых можно назвать коллектив Прохладненского ремонтного завода Кабардино-Балкарской АССР. Журналистами он характеризуется так: "Коллектив на пределе... Людей не хватает... Текучесть кадров доходит до 25 %. Молодежь не задерживается: с жильем плохо, производство старое... Постоянная нехватка деталей. Как восстановили предприятие в 50-е годы, так по-настоящему им больше не занимались"¹⁸.

Второй тип объединяет передовые стабильные развивающиеся коллективы. К их числу относится, например, коллектив уже упоминавшейся Тираспольской швейной фабрики. 80 % его работников довольны своим трудом, администрацией, коллективом. 76 % работают по полученной профессии. Более 70 % рабочих имеют достаточно высокую квалификационную подготовку. 65 % рабочих удовлетворены организацией и условиями труда, более половины - бытовыми условиями на фабрике. Трудовая дисциплина на высоком уровне. Для многих членов коллектива характерна активная ориентация на общественную работу, формы которой разнооб

¹⁸Известия. 1985. 7 марта.

разны и интересны, для многих ясны перспективы ожидающего их продвижения¹⁹.

Из этих примеров видны некоторые общие черты типологий коллективов.

Во-первых, типологии распределяют совокупность трудовых коллективов по тому или иному комплексу показателей, выделяя группы с разными значениями всех показателей. Эти группы интерпретируются как социально разные типы предприятий.

Во-вторых, значения показателей отражают как бы места разных типов коллективов в общей системе. Например, один тип коллективов имеет хорошие производственные условия, их члены довольны оплатой труда, повышают образование, коллектив стабилен; у другого же типа, напротив, условия плохие, люди ими недовольны, высокая текучесть кадров.

В-третьих, через совокупность коллективов, занимающих разные места в общей системе, можно понять и изучить взаимоотношения между разными группами коллективов.

Таким образом, типологизация коллективов позволяет всесторонне охарактеризовать их и представить взаимодействия между ними с учетом всех их характеристик.

Для выделения типов коллективов (табл. 17.1) одновременно по двум укрупненным характеристикам (сущностным чертам и социально-экономическому положению) можно ввести две дополнительные интегральные характеристики: 1) развитость трудового коллектива (высокая, средняя, низкая) и 2) тип социально-экономического положения (высокое, среднее, низкое). Первая характеристика свидетельствует об особенностях самого коллектива. Например, если перед нами коллектив, возникший по инициативе снизу, имеющий развитое самосознание, идентифицированный с коллективно принятой целью, имеющий хороший кадровый состав и высокие результаты деятельности, то его можно считать высокоразвитым. Однако если развитая субъектность сочетается с низкой отдачей труда и высокой текучестью кадров, то такой коллектив нужно считать в целом неразвитым. Что касается социально-экономического положения, то его проще оценивать через понятие "условия труда и быта". Тогда можно говорить о коллективах с хорошими, средними и плохими условиями деятельности.

¹⁹Соловьева В., Кашина М., Чичилимов В. Все о нас и нашем коллективе.

Т а б л и ц а 17.1

Критерии типологизации трудовых коллективов

Черты коллектива (критерии)	Показатели	Значения показателей
Субъектность	Идентификация с группой и ее целями	Полная Частичная Нет
	Развитость коллективного сознания	Высокая Средняя Низкая
	Отношение к труду	Хорошее Среднее Плохое
Внутригрупповая интеграция	Развитость контактов	Высокая Средняя Низкая
	Конфликтность	Высокая Средняя Низкая
Самоуправляемость	Принятие коллективом значимых решений	Есть Нет
	Наличие права вето	Есть Нет
Стабильность	Текучесть кадров	Высокая Средняя Низкая
	Сменяемость руководителей	Высокая Средняя Низкая
Кадровый состав	Квалификационный уровень	Высокий Средний Низкий
	Возрастной состав	Молодой Средний Пожилой
Характер трудовой деятельности	Эффективность труда	Высокая Средняя Низкая
	Качество продукции	Высокое Среднее Низкое

Категория “развитость” (применительно как к самому коллективу, так и к его социально-экономическому положению) позволяет построить целостные портреты типов коллективов, являющихся элементами социально-трудовой структуры. В итоге описанной работы может выделиться, к примеру, тип коллективов с ярко выраженной субъектностью, высокой интегрированностью, стабильностью и хорошим составом кадров, высокими трудовыми показателями, развитым самоуправлением. Может выделиться и тип коллективов с прямо противоположными чертами: плохими производственными условиями труда, неразвитым самосознанием, низкой квалификацией и большой подвижностью кадров, невысокими производственными показателями и слабой ролью в управлении производством. Но основную массу составят типы коллективов, сочетающие высокое развитие в одних отношениях с отставанием в каких-то других.

5. ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ТРУДОВЫХ КОЛЛЕКТИВОВ

Как и в других структурах, взаимодействия здесь подразделяются на вертикальные и горизонтальные, прямые и косвенные. Горизонтальными являются, например, взаимодействия между коллективами промышленных предприятий одной или разных отраслей; коллективами колхозов, строительных организаций, учреждений обслуживания одного района; между районными органами внутри одной области. Во всех этих случаях взаимодействующие коллективы принадлежат организациям одного и того же уровня, что придает и взаимодействиям горизонтальный характер.

Прямые горизонтальные взаимодействия между трудовыми коллективами проявляются в:

пользовании членами “бедных” коллективов социально-бытовой инфраструктурой “богатых” коллективов;

социалистическом соревновании;

совместном участии коллективов в кооперативном строительстве жилья или других объектов соцкультбыта;

обмене опытом, достижениями в области внедрения новой техники через контакты между специалистами;

внедрении новых методов хозяйствования и управления: новых форм организации труда, его оплаты, новых видов связей между организациями-смежниками. Это осуществляется через контакты первых лиц, экономистов, плановиков; проведении совместных социально-культурных мероприятий.

Прямые взаимодействия между трудовыми коллективами проявляются также через переходы работников из одного коллектива в другой. Механизмы здесь могут быть разные: добровольные перемещения (например, между разными предприятиями города), организованные "переброски" (например, сезонная помощь трудом, оргнабор, мобилизация людей на проведение определенных срочных работ и т.д.). Во всех этих случаях перераспределение работников меняет обеспеченность соответствующих коллективов кадрами: в одних из них количество работников уменьшается, в других - увеличивается. При этом часто изменяется и качественный состав коллективов. Ярким примером являются бригады "шабашников", приезжающих из Закавказья в сельские районы Западной Сибири²⁰.

Косвенные взаимодействия между трудовыми коллективами проявляются там, где они участвуют в распределении тех или иных социальных благ. Например, при распределении новой техники "успехи" в ее добывании руководителями одних коллективов, принадлежащих к данному ведомству, сказываются на обеспеченности других. Обеспеченность же техникой - важный фактор выполнения плановых заданий и нормальной работы системы стимулирования коллектива. Распределение плановых заданий между трудовыми коллективами колхозов и совхозов одного и того же района связывает эти коллективы между собой, так как задания, доводимые одним из них, зависят от доведенных другим. Это проявляется, например, в типичных для нашей экономики случаях доведения дополнительных заданий до сильных коллективов ("нагружай везущего"). В этих случаях коллективы наиболее сильных предприятий, по существу, расплачиваются за экономическую несостоятельность других коллективов района или отрасли.

Что касается вертикальных взаимодействий, то они относятся к сфере управленческих отношений и поэтому проявляются лишь между коллективами управленческих работников (например, между коллективами работников министерства, НПО и администрации предприятия).

Классификация взаимодействий трудовых коллективов это способ выявления реально имеющихся взаимодействий между трудовыми коллективами в системе районов, областей (краев), отраслей народного хозяйства и др.

²⁰Шабанова М.А. Сезонные строители в сибирском селе // Изв. СО АН СССР. Сер. экон. и прикл. социол. 1987. № 7. С. 48-58.

Функционирование социально-трудовой, как и всех других структур, сопровождается дисфункциями. Они порождаются, во-первых, проблемностью некоторых типов трудовых коллективов, наличием в них нерешенных социальных проблем, во-вторых, недостаточной развитостью системы взаимодействий (управленческих, экономических, кадровых, технологических, информационных и др.).

Задача экономической социологии - выявить эти дисфункции, проанализировать порождающие их причины и наметить пути их преодоления.

Глава 18

СЕМЕЙНО-ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ПОДСТРУКТУРА

1. СОЦИАЛЬНЫЕ ФУНКЦИИ СЕМЬИ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЖИЗНИ ОБЩЕСТВА

Семейно-хозяйственная подструктура общества - это специфический срез, в котором люди предстают как субъекты воспроизводства, во-первых, самих себя, во-вторых, условий (материальных, психологических) своего существования и развития.

Простейшей "клеточкой" семейно-хозяйственной структуры является семья, понимаемая как элементарная целостная демографическая и хозяйственная ячейка общества, в рамках которой (и силами которой) осуществляется разнообразная экономическая деятельность.

Необходимость включения семейной проблематики в предмет экономической социологии диктуется двумя обстоятельствами. Прежде всего - это всеобщность и непрерывность связи человека с семьей. Все главные условия существования, факторы своего развития - поддержание здоровья и самой жизни, рождение и воспитание детей, воспроизводство своей рабочей силы, создание комфортных материально-бытовых и социально-психологических условий существования - люди получают в семье и через семью. И в этом смысле данная связь всеобща. Непрерывность же связи человека с семьей проявляется в том, что он остается связанным с той или иной семьей на протяжении всей своей жизни. Переходя от родительской (или даже дедовской) семьи к собственной, образуемой путем вступления в брак и рождения детей, а затем от собственной - к остаточной, остающейся после отселения взрослых детей,

люди, как правило, не выходят из семейного коллектива. Не случайно социологи большое значение придают "этапу жизненного цикла семьи"¹.

Второе обстоятельство состоит в том, что семья дифференцирует многие социально-экономические отношения, определяя тем самым статусы субъектов экономической жизни. Так, семья дифференцирует занятость населения, распределение общественных фондов потребления, личное потребление, потребительский спрос и др. Можно сказать, что семья - это "носитель" множества социально-экономических отношений, складывающихся в сферах производства, распределения, обмена и потребления. Поэтому ясно, что без учета семьи анализ социальных проблем экономической жизни был бы неполон.

Какова же конкретно роль семьи в экономической жизни общества, какие социальные функции она выполняет?

Семья определяет характер занятости населения, его распределение между: 1) общественным производством, личным подсобным хозяйством, сферами индивидуально-трудовой деятельности; 2) производством и сферой образования; 3) разными отраслями производства (промышленность, сельское хозяйство и др.); 4) разными формами занятости (например, стабильной и сезонной). Независимо от потребностей общества в том или ином распределении трудовых ресурсов (взрослых работников, молодежи, пенсионеров) семья решает эти вопросы сама, поскольку является не статистической единицей, а реальным субъектом экономической деятельности². То, как именно семья распределяет имеющийся у нее "семейный запас" труда, зависит от особенностей семьи: ее состава, наличия и возраста детей, уровня материальной обеспеченности.

Семья это субъект, формирующий доходы населения, распределяющий и перераспределяющий их между своими членами³, тем самым обеспечивая материальные условия вос-

¹См., например *Семья и народное благосостояние в развитом социалистическом обществе*. М.: Мысль, 1985. С. 36-49; *Михеева А.Р.* Жизненный цикл семьи и насущные проблемы сельской семьи // Изв. СО АН СССР. Сер. экон. и прикл. социол. 1985. № 1, вып. 1. С. 62-69.

²Этим объясняются интерес демографов к проблеме занятости и обилие исследований по проблемам занятости в связи с демографическим развитием общества (см., например: *Семья и воспроизводство структуры трудовой занятости: (Опыт социологических исследований)*. Киев: Наук. думка, 1984; *Семья как объект социально-демографических исследований* / Уральский научный центр АН СССР. Свердловск, 1984).

³Эта функция семьи достаточно активно изучается (см., например: *Мигранова Л.А., Рабкина Н.Е.* Изменение дифференциации при превращении

производства не только в настоящем, но и для потомков (внуков, правнуков). Благодаря этой функции семья (наряду с некоторыми другими институтами общества - такими, как институты пенсионного обеспечения, охраны детства, реабилитации инвалидов) создает материальную основу существования людей, своего рода "тыл", дающий им ощущение безопасности.

Семья определяет характер использования доходов, т.е. превращения их в те или иные потребительские блага - товары, услуги, накопления. Такие вопросы, как приобретение дорогих вещей, реализация дорогостоящих видов отдыха и развлечений, другие занятия, связанные со значимыми затратами средств, чаще всего решаются всей семьей в целом, входят в ее прерогативу. Это делает семью субъектом расходования средств, реализации семейных и индивидуальных доходов⁴.

Семья основной субъект воспроизводства трудовых ресурсов. Эту свою функцию она осуществляет косвенно, через воспроизводство населения, чем объясняется интерес экономистов и социологов к демографическим процессам, от протекания которых зависят перспективы обеспеченности трудом.

Семья - важнейший из социальных субъектов, от которого зависит полнота самореализации индивидов в труде. Эта роль семьи объясняется, во-первых, тем, что она осуществляет функцию первичной социализации новых поколений, включая их приобщение к трудовой деятельности. Во-вторых, семья создает материальные и социально-психологические условия, которые могут способствовать или, напротив, мешать трудовой деятельности ее членов, повышать или снижать полноту реализации их трудового потенциала. Та или иная роль семьи в конечном счете сказывается на показателях экономического развития общества.

Семья - важнейший (если не главный) фактор, от которого зависят социально-экономическое сознание населения, система его жизненных ценностей и потребностей. А так как все это влияет и на экономическое поведение, то семья оказывается одним из главных регуляторов последнего. Например, в одних семьях воспитывается дух берсжливости, в других

заработной платы в доход семьи // Социально-экономические проблемы благосостояния / ЦЭМИ АН СССР. М., 1976; Шапошников А.И. Социально-экономический анализ формирования доходов сельского населения. Новосибирск: Наука. Сиб. отд-ние, 1983).

⁴См. об этом: *Типология потребления* / Под ред. С.А. Айвазяна, Н.М. Римашевской. М.: Наука, 1978; *Овсянникова А.А. Дифференциация потребительского поведения* // Социологические исследования. 1982. № 3.

расточительства. В одних прививается рациональный тип потребления, в других - престижный. Естественно, что эти ценностные установки формируют разные модели поведения, которые сказываются на поведении людей в обществе.

Наконец, семья влияет на конечную эффективность экономики. Эта ее роль связана с тем, что в процессе семейного потребления подтверждается потребительская полезность продукта, что делает жизнедеятельность семей важным стимулятором развития экономики.

Из перечня функций семьи видно, что она контролирует весьма широкую область социально-экономических отношений: масштабы поступления новых трудовых ресурсов, их качество (здоровье, работоспособность, отношение к труду), их распределение по сферам занятости, денежные доходы и бюджет времени, тип потребления и многое другое.

Сам по себе факт влияния семьи на многие сферы "внесемейной" жизни и разные стороны экономического развития общества доказан: проведено немало исследований, раскрывших разные аспекты взаимодействия семьи и экономики. Однако в центре этих исследований чаще всего находятся проблемы материального благосостояния. Особенности трудовой деятельности семьи, тип ее культуры, внутри- и межсемейные связи в лучшем случае рассматриваются как "факторы благосостояния"⁵.

Свою задачу мы видим в том, чтобы дополнить проводимые исследования описанием семьи как субъекта экономической деятельности и экономического поведения, функционирующего во всех основных сферах экономики - в общественном производстве, личном подсобном хозяйстве, домашнем хозяйстве, в других сферах индивидуально-трудовой деятельности. Такая ориентация диктуется особенностями подхода к семье, вытекающими из предмета экономической социологии.

2. ОСОБЕННОСТИ ПОДХОДА К СЕМЬЕ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОЦИОЛОГИИ

Проблемы семьи разрабатываются в рамках экономики и социологии потребления, политической экономики, социологии семьи, социологии и экономики благосостояния⁶. Экономи-

⁵Потребности, доходы, потребление. М.: Наука, 1978; Васильева Э.К. Семья и ее функции. М.: Статистика, 1975; Семья и жилищная ячейка (квартира) / УНИИЭИ жилища. М., 1974; Социально-экономическое развитие сибирского села. Новосибирск: Наука. Сиб. отд.-ние, 1987.

⁶См., например: Демографические проблемы семьи. М.: Наука, 1978;

ко-социологический подход к семье отличается от других подходов прежде всего тем, что семья рассматривается здесь как субъект видов деятельности и поведения, порождаемых теми сферами общественной жизни, в которых она функционирует, сферами демографических отношений, занятости, общественного труда, домашнего труда, индивидуально-трудовой деятельности, политической жизни, культуры, социализации новых поколений, материального благосостояния, рекреации, организации быта и пр.

Семья "проникает" буквально во все поры хозяйственной жизни, во все социально-экономические отношения. Благодаря этому ее влияние на протекание экономических процессов весьма велико.

Выделение нами деятельностно-поведенческой характеристики семьи, превращение именно ее в "фокус" анализа объясняется тем, что в контексте экономической социологии семья выступает прежде всего как звено социального механизма развития экономики. При такой постановке важным становится не столько то, что имеет семья (какой доход, какое жилье и пр.), сколько то, что она делает, как ведет себя в системе социально-экономических отношений (например, как реагирует на демографическую политику, вступает или не вступает в кооперативы, строит или не строит жилье, продает или не продает продукцию личного подсобного хозяйства и т.п.).

Кроме того, семья для нас - носитель комплекса характеристик социально-экономического положения. Она - владелец рабочей силы, доходов, семейного имущества, денежных накоплений, некоторых средств производства, земельных участков, дачных стросний, хозяйственных построек. Кроме всего этого, семья является субъектом заключения хозяйственных договоров (например, при вступлении в кооператив, организации семейного подряда). Распространение семейного подряда свидетельствует о возрастающей роли семьи в регулировании отношений работников к разным формам социалистической собственности и связанным с ними экономическим укладом хозяйствования⁷. От семьи зависят выбор реализации доходов

Семья и общество. М.: Наука, 1982; Лисов В.А., Шапошников А.И. Материальное благосостояние сельского населения Алтайского края. Новосибирск, 1986. (Препринт / ИЭиОПП СО АН СС(С)Р); Барыкова Н.А. Материально-бытовое потребление как элемент уровня жизни // Опыт социологического исследования уровня жизни: Методические аспекты / ИЭиОПП СО АН СССР. Новосибирск, 1986; и др.

⁷См., например: Шмелев Г.И. Социально-экономический потенциал семейного подряда // Социологические исследования. 1985. № 4. С. 14-22.

и приложения труда, масштабы приобретаемых средств производства, способы их использования.

Специфика нашего подхода к семье состоит в том, что мы рассматриваем ее как носителя двоякого рода укрупненных характеристик: деятельностных (поведенческих) и статусных. Причем эти характеристики, естественно, связаны. Это следует из признанной нами связи между социальной структурой и деятельностью групп в системе социального механизма развития экономики. Действительно, характер активности семьи (например, хозяйственной, потребительской) связан с тем положением в обществе, которое она занимает. Бесспорно, что хозяйственная активность семьи учителя отличается от хозяйственной активности семьи министра, семьи студента - от семьи пенсионера и пр.

Семья изучается нами через призму межсемейных взаимодействий. Это следует уже из самого факта включения семьи в систему социального механизма развития экономики, который мыслится как система взаимодействий социальных групп, связанных социально-экономическими отношениями.

По сравнению с взаимодействиями между трудовыми коллективами, организациями, профессионально-должностными группами, о которых мы писали выше, межсемейные взаимодействия весьма специфичны. Точнее было бы сказать, что они уникальны. Их уникальность в том, что они базируются на отношениях брака и родства, затрагивающих биосоциальную природу человеческой личности. Наличие биосоциальной основы делает межсемейные (родовые, клановые), как и внутрисемейные, взаимодействия весьма сильными. Отсюда и сила их влияния на развитие общества, включая экономику.

Семья изучается нами и с типологических позиций. Это значит, что мы представляем все семьи как структуру, элементами которой являются типы семей, сходных по их наиболее важным характеристикам и в то же время отличающихся от других типов семей. Типологический подход адекватен представлению о сущности семьи как объекта экономической социологии, поскольку он (и, пожалуй, только он) позволяет увязать статусные, деятельностные и поведенческие характеристики семьи в единое целое.

Как видно из сказанного, семья изучается в экономической социологии с учетом характеристик не только материальных и деятельностно-поведенческих, но и культурологических. Речь идет о таких явлениях, как семейные ценности и нормы, специфические для разных типов семей социальные ориентации, иначе говоря, все то, что можно назвать "семей-

ным сознанием“ или “семейной культурой“. Эти черты семьи становятся важными потому, что именно семейное сознание является тем регулятором, от которого в значительной мере (при прочих равных объективных условиях) зависит линия поведения семей, специфика их активности как субъектов экономической жизни. Действительно, если значимыми для экономической социологии функциями семьи является то, что она распределяет имеющийся у нее запас труда и доходов, определяет характер первичной (да и вторичной) социализации новых поколений, специфику потребительского спроса и пр., то ясно, что выполнение всех этих функций зависит от специфики ценностного сознания семей разных типов.

Реализация на практике методологических требований, “стоящих“ за перечисленными особенностями экономико-социологического подхода (рассмотрение семьи как субъекта экономических отношений, учет статусных характеристик семьи, системы межсемейных взаимодействий, семейного сознания), дает возможность описать тот срез общественной жизни, который мы назвали “семейно-хозяйственной подструктурой“ человеческого фактора экономики.

3. СУЩНОСТЬ СЕМЕЙНО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПОДСТРУКТУРЫ И ЕЕ ФУНКЦИИ

Теоретически можно выделить разные типы семейно-хозяйственных структур. Например, можно мыслить структуру, где прямые и боковые родственные связи неразвиты, слабы. В такой структуре отдельные семьи функционируют независимо друг от друга, замыкаясь на те социальные институты, которые могут решать возникающие у них проблемы брака, трудоустройства, материальной помощи, поддержания здоровья и др. Такая структура (ее можно назвать атомарной) влияет на развитие экономики через линии поведения отдельных семей. В свою очередь, эти линии, естественно, зависят от демографических, экономических и социальных особенностей семей разных типов.

Можно мыслить и другой тип семейно-хозяйственной структуры, где, в отличие от первого, прямые и боковые родственные связи, напротив, чрезвычайно сильны. Такая структура влияет на развитие экономики через сеть родственных связей. Пронизывая все общество, эта сеть, естественно, сказывается и на экономической жизни.

Можно предположить, что влияние таких структур (а к числу их характеристик можно добавить еще и тип внутрисемейных связей) на развитие экономики будет неодинаковым. Предположительно влияние второй структуры должно быть более сильным, чем первой. Разными должны быть и механизмы влияния этих структур на развитие экономики.

Так как специальных социологических исследований по этим вопросам, насколько мы знаем, не проводилось, то проверить эти предположения пока нельзя. Но важно отметить, что типы семейно-хозяйственных структур в разных типах обществ (в историко-культурологическом смысле) существенно различаются. Безусловно и то, что влияние семьи на развитие экономики так или иначе зависит от типа семейно-хозяйственной структуры: характера и силы межсемейных связей, степени их проникновения "внутрь" экономической жизни, тех "платформ", на которых складывается семейная и государственная интеграция в сфере экономики. Достаточно сравнить связи между экономикой и системой родственных связей, к примеру, в республиках Средней Азии, в Прибалтике, в РСФСР.

На какие же стороны экономики влияет семейно-хозяйственная подструктура?

Прежде всего она оказывает влияние на темпы развития производства, объем производимой продукции, производительность общественного труда, поскольку все эти показатели "завязаны" на трудовые ресурсы. Количество же вовлекаемых в общественное производство работников зависит от того, в какой мере семьи ориентированы на участие в общественном производстве, какое количество своих членов они в него направляют. Как видно, свою производственную функцию семейно-хозяйственная подструктура осуществляет не прямо, а опосредованно, через влияние семьи на распределение трудовых ресурсов. Но этот механизм верен лишь по отношению к общественному производству. По отношению же к личному подсобному хозяйству, индивидуально-трудовой деятельности и домашнему труду производственная функция семейно-хозяйственной подструктуры проявляется прямо: чем больше семей занимаются этими видами труда, тем больше создается соответствующей продукции и услуг.

От характера семейно-хозяйственной подструктуры зависит и уровень благосостояния населения. Основу данной подструктуры составляют взаимодействия между семьями разных типов: семьями детей и родителей, жителей села и города, семьями более и менее зажиточных групп населения, прожи-

вающих в разных регионах страны. Связи между семьями разных типов способствуют росту благосостояния населения. Примерами могут служить перераспределение материальных средств, жилья, продуктов питания между семьями, межсемейная помощь в случае болезни, в воспитании детей.

От характера семейно-хозяйственной структуры зависит режим воспроизводственных процессов. Например, если доля молодых семей в ней достаточно высока, то семейно-хозяйственная подструктура в принципе способна обеспечивать нормальное протекание этих процессов.

Следует указать на роль семейно-хозяйственной подструктуры в формировании трудового потенциала общества. Эту функцию данная структура осуществляет двояко: во-первых, через количество трудовых ресурсов, поступающих в сферу общественного производства, во-вторых, через подготовку новых поколений к участию в общественном труде.

Семейно-хозяйственная подструктура выполняет и интеграционную функцию. Взаимодействия между разными семьями обеспечивают связи тех групп населения, от которых зависит стабильность общества. Речь идет не о любых, а лишь о конструктивных, благоприятных для развития общества межсемейных взаимодействиях. Применительно к ним можно утверждать, что чем сильнее они развиты, тем целостнее общество и, следовательно, тем оно стабильнее. Это естественно, ибо межсемейные взаимодействия затрагивают центральную проблему, от которой зависят интеграция и стабильность общества, а также его динамичность, - проблему взаимодействия между отцами и детьми. Роль этих взаимодействий в настоящее время усиливается в связи с увеличением продолжительности жизни населения. По данным обследования поколенной структуры семей Украинской ССР, каждый десятый член семьи в республике является внуком, проживающим с прародителями (эта категория составляет более 4 млн чел.)⁸. Кроме того, усилились межпоколенные материально-бытовые связи: большинство молодых семей создается "под крылом" родительской семьи (по данным ряда обследований, от 43 до 70 % молодых семей, желающих получить отдельное жилье, первые годы после свадьбы проживали в семье родителей⁹). Здесь особенно важно, что же именно родители передают де-

⁸ *Лакиза-Пачук Н.* Внуки и прародители в многопоколенных семьях // Подрастающее поколение. М.: Статистика, 1981. С. 54.

⁹ *Янкова З.А.* Взаимоотношения нуклеарной семьи со старшим поколением и родственниками // Взаимоотношение поколений в семье / ИСИ АН СССР. М., 1977. С. 95.

тям, что дети заимствуют от родителей. Это показывает значимость семейно-хозяйственной структуры как фактора интеграции (дезинтеграции) общества.

4. ТИПООБРАЗУЮЩИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ СЕМЕЙ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ ЭЛЕМЕНТОВ СЕМЕЙНО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПОДСТРУКТУРЫ

Из данного выше определения семейно-хозяйственной структуры следует, что мы должны выделить и охарактеризовать ее элементы, коими являются социальные типы семей, различающиеся значимыми для развития экономики признаками. Как же это сделать? При столь широком подходе, который мы приняли в качестве методологического требования, число значимых признаков семьи тоже должно быть весьма большим. Следовательно, трудно выделить и тем более описать сколько-нибудь целостные социальные типы, которые несли бы в себе единое социальное качество.

Вместе с тем решать эту задачу надо. Целесообразно делать это многоэтапно. На первом этапе необходимо уточнить типобразующие характеристики. Назовем те, которые представляются нам наиболее важными.

1. *Демографический тип* семьи: число членов семьи, наличие, число и возраст детей; возраст брачной пары; "социальный возраст" семьи молодые и старые семьи; место семьи в системе родства (семьи родителей, семьи детей); демографическая нагрузка на работников (зависящая от наличия и числа пенсионеров и инвалидов).

2. *Тип занятости*: наличие и число работающих в общественном производстве, личном подсобном и домашнем хозяйстве, занятых в других сферах индивидуально-трудовой деятельности (таких, как кустарные промыслы, ремонтно-строительные работы, пошив и ремонт одежды, репетиторство, уход за малыми детьми и пр.); наличие пенсионеров и инвалидов; наличие учащихся тех или иных рангов (школьников, студентов, курсантов).

3. *Уровень и структура доходов*. Эта характеристика семьи имеет количественный и качественный аспекты. Количественный аспект проявляется в размерах мобильных совокупных доходов семьи, носящих текущий характер и постоянно воспроизводимых с той или иной динамикой. Качественный аспект доходов это их источники: заработная плата, личное подсобное хозяйство, другие виды индивидуально-тру-

довой деятельности семьи, поступления из общественных фондов потребления, нетрудовые доходы.

4. *Обеспеченность материально-бытовыми благами*: характер жилищной обеспеченности (с учетом количественной и качественной характеристики жилья); обеспеченность общественными услугами (виды и качество потребляемых семьей услуг, включая льготные и бесплатные); накопленное имущество (мебель, одежда, личный транспорт, кино-, фото- и радиоаппаратура, электробытовые приборы); средства малой механизации домашнего труда, а также работ, осуществляемых в сфере личного подсобного и (или) дачного хозяйства; дачи, гаражи, помещения для скота и птицы и другие постройки семейно-бытового назначения. К этой характеристике семьи относятся также структура питания, стиль текущего потребления непродовольственных товаров.

5. *Платежеспособный спрос*, рассматриваемый как с качественной (виды требуемых семье потребительских благ), так и с количественной стороны (сумма денег, предназначаемая семьей для приобретения тех или иных благ, размер "отложенного спроса").

6. *Социальный тип потребления*: ориентация на накопление или максимальное удовлетворение текущих потребностей; на приобретение вещей или на духовное развитие; на престижное (статусное) потребление или удовлетворение лишь насущных нужд; на функционирование в стационарных условиях или на путешествия по стране, выезды за границу; на обеспечение нужд семьи в ее современном составе или на обеспечение также и потомков (внуков, правнуков). Можно выделить и другие типы ориентаций, предполагающие разные линии поведения семей в системе социально-экономических отношений.

Отобранные нами характеристики отражают далеко не все позиции, занимаемые семьей в системе социально-экономических отношений. Однако если бы удалось учесть даже и эти шесть укрупненных характеристик, собрать требуемую для их описания информацию, разработать программу ее анализа, провести соответствующий анализ (с помощью ЭВМ), то можно было бы выявить социальные типы семей, установить, как они дифференцированы по комплексу названных характеристик, какие из них распространены больше, какие меньше, какова глубина различий между семьями по этим характеристикам и т.д. Тем самым можно было бы выделить типы семей, являющиеся элементами семейно-хозяйственной структуры общества. Далее потребовалось бы изучить харак-

тер связей между этими элементами (семьями разных типов). Все это позволило бы поставить задачу анализа влияния семейно-хозяйственной структуры на развитие экономики. Но пока эта работа не проделана. Нет также и требуемого для нее методического обеспечения (хотя проведенные в стране исследования по проблематике материального благосостояния облегчают задачу разработки такого обеспечения¹⁰. В связи с этим мы можем лишь гипотетически “моделировать” некие типы семей, которые могут обнаружиться в результате описанного анализа. К их числу, например, относятся:

1) многодетные; занятые только в общественном производстве; живущие за счет заработной платы, которой едва хватает на удовлетворение насущных потребностей; не имеющие денежных накоплений; слабо обеспеченные материально-бытовыми благами (минимальное жилье, простая мебель, минимум самых необходимых вещей); неразвитый потребительский спрос; пуританский тип потребления;

2) семьи без детей младшего возраста (с детьми старшего школьного возраста), иногда с пенсионерами; имеющие двойную занятость (на производстве и в личном подсобном или дачном хозяйстве) и не жалеющие усилий для улучшения условий жизни семьи; достаточно хорошо обеспеченные и имеющие “на черный день”; с развитым спросом и разнообразными формами реализации доходов;

3) бездетные семьи, не ведущие никакого хозяйства, занятые в разных сферах индивидуально-трудовой деятельности, почти полностью лишенные материально-бытовых благ, высокоактивные в социальном отношении, со специфическим потребительским спросом, ориентированным на символические ценности (пластинки, книги, картины, марки и пр.).

4) малодетные, занятые на высоких постах, высокообеспеченные всеми видами благ, имеющие развитый потребительский спрос, ориентированные на реализацию западных образцов потребления, на его престижные формы.

Ставить задачу описать все социальные типы семей, встречающиеся в реальной жизни, не имеет смысла. Целесообразно лишь пытаться выделить те, которые носят массовый характер. Однако если иметь в виду перспективные тенденции социально-экономического развития страны, то важны и “редкие”, уникальные типы при условии, что они являются “ласточками”, которые в будущем могут сделать погоду.

¹⁰Лисов В.А., Шапошников А.Н. Методика и результаты построения типологии семей по уровню материального благосостояния // Изв. СО АН СССР. Сер. экон. и прикл. социол. 1988. № 8, вып. 2. С. 56-67.

5. ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МЕЖДУ СЕМЬЯМИ РАЗНЫХ ТИПОВ

По отношению к данной структуре можно говорить о тех же двух видах взаимодействий, которые наблюдаются и в других структурах: о прямых и косвенных.

Прямые взаимодействия между семьями разных типов проявляются в нескольких формах. Это может быть неродственное обслуживание более обеспеченных семей членами менее обеспеченных. Круг видов такого обслуживания разнообразен: присмотр пожилыми женщинами за чужими детьми ясельного и дошкольного возраста, которых приводят к ним на время работы родителей, уход за больными и престарелыми, ремонт жилья, дач, гаражей, бань, автомашин, бытовой техники, мебели и др., обработка дачных и садовых участков, заготовка топлива и кормов, уборка урожая, переработка продукции личных подсобных хозяйств, продажа этой продукции на рынках, шитье и вязание одежды, ремонт обуви, уборка квартир, приготовление обедов и т.п.

К экономическим условиям неродственного межсемейного обслуживания следует отнести выполнение услуг за деньги (с оплатой по договоренности), взаимовыгодный обмен услугами и бескорыстную (соседскую, дружескую) помощь и др. Примером взаимовыгодного обмена услугами является взаимопомощь в ходе сбора урожая между семьями, владеющими большими садами.

Другая форма взаимодействий - родственная материальная помощь со стороны более обеспеченных семей менее обеспеченным. Чаще всего это помощь, проявляющаяся в форме дарения, оказания тех или иных материальных услуг. Этот вид взаимодействий изучался в ходе нессоюзного исследования образа жизни, проведенного ИСИ АН СССР в 1979—1982 гг. Оказалось, что идущие здесь процессы достаточно интенсивны. Так, помогают проживающим отдельно родителям и детям¹¹ (%):

Виды помощи	Взрослые дети родителям	Родители взрослым детям
Помогают материально (деньги, вещи)	14	22
Оказывают услуги (уход за детьми, за больными, ведение хозяйства)	20	9

¹¹См.: Дридзе Т.С. Характеристика отношений взаимопомощи внутри расширенных семей // Социальная структура как инструмент анализа образа жизни городского населения / ИСИ АН СССР; ССА. М., 1984. С. 181-196.

Помогают материально и услугами	21	17
Не помогают	45	52

Есть и межсемейные взаимодействия, складывающиеся на почве не материальной, а социальной помощи и поддержки (использование родственных и дружеских связей для устройства детей в престижные вузы, для получения хороших мест после окончания вузов, для устройства на выгодные служебные места, связанные с возможностью получения дефицитных благ).

К прямым взаимодействиям разных типов семей относятся и взаимодействия через браки. Такие браки - канал, меняющий социальные статусы соответствующих индивидов, а следовательно, и социальную структуру общества. Не случайно западные социологи рассматривают межсемейную мобильность как один из механизмов динамики социальной стратификации¹². Другим проявлением таких процессов являются внутрисемейные браки, совершающиеся между партнерами, принадлежащими к одному и тому же социальному слою. Такие случаи "работают" на усиление определенного социального слоя. Например, браки между детьми министров, писателей, актеров, известных ученых, политических деятелей и т.п. усиливают соответствующую прослойку общества, тогда как браки между представителями этой группы и, к примеру, рабочими и колхозниками, скорее, "размывают" ее.

Отметим также взаимодействия через выплату различных видов денежной помощи, установленных в законодательстве. Сюда относятся, например, алименты на детей, связывающие семьи, где остались дети, с новыми семьями покинувших их родителей. Аналогичны взаимодействия между взрослыми детьми и родителями, которым первые выплачивают денежные суммы¹³.

И наконец, такая форма, как взаимодействия через товарно-денежные отношения на рынке сельскохозяйственных продуктов между семьями, привозящими продукцию личных подсобных хозяйств, и семьями горожан¹⁴.

¹²См., например: *Викан А., Куаньяр С.* Франция: Кто входит в элиту // Аргументы и факты. 1987. № 21.

¹³Некоторые аспекты таких взаимодействий рассматриваются в работах: *Ферстенберг Ф.Ф., Норд К.У., Петерсон Дж. Д., Зилл Н.* Распад брака и контакты родителей с детьми // Социологические исследования. 1985. № 4; *Демидов А.М.* Неполная семья: Опыт исследования финских социологов // Там же. № 3.

¹⁴*Шмелев Г.И.* Зачем горожанину колхозный рынок?: Социологический очерк // Октябрь. 1982. № 12.

Косвенные взаимодействия проявляются без каких-либо непосредственных контактов между семьями. Партнеры могут вообще не подозревать о существовании друг друга, однако взаимодействие между ними наличествует. Оно проявляется в зависимости статуса семей одного типа от статуса семей других типов. Наиболее ярко эта зависимость проявляется в ситуациях, когда имеет место распределение тех или иных дефицитных благ: жилья, путевок, мест в учебные заведения, престижных и выгодных рабочих мест и т.п. Ограниченности ресурсов (рабочих мест, общего фонда личного потребления, фонда оплаты труда и др.) приводит к тому, что группы семей, различающиеся получаемыми долями общественного богатства, оказываются взаимосвязанными: чем больше достается одним, тем меньше другим. Именно поэтому вопросы, касающиеся принципов распределения тех или иных дефицитных благ (жилья, путевок), тех или иных льгот, предоставляемых семьям, живо затрагивают все слои населения. Заинтересованность в справедливом решении этих вопросов проявилась в выдвигании на передний план проблемы социальной справедливости. Цель социального управления состоит в том, чтобы выработать формы распределения, при которых объем благ, получаемых всеми группами семей, не только соответствовал бы их трудовой отдаче, но и был бы оправдан с точки зрения сложившихся соотношений в объеме благ, получаемых семьями разных типов: пенсионеров и работающих, бездетных и многодетных, живущих в разных районах страны и т.п.

Можно назвать следующие конкретные виды косвенных межсемейных взаимодействий:

1) взаимодействия между семьями работающих и пенсионеров через перераспределение производимого первыми прибавочного продукта в пользу пенсионеров, не имеющих возможности работать. Благодаря перераспределительным процессам статусы лиц, работающих в народном хозяйстве, и пенсионеров оказываются объективно взаимосвязанными;

2) взаимодействия между многодетными и малодетными, а также бездетными семьями через использование поступающих из семьи в сферу производства трудовых ресурсов. Чем больше в семье детей, тем большее количество работников она поставляет обществу, тем больше и будущее участие семьи в производстве общественного продукта. Присваивая определенную долю этого продукта, малодетные или бездетные семьи тем самым взаимодействуют с многодетными. Поскольку статусы благосостояния многодетных семей, как пра-

вило, различаются в пользу последних, то можно сказать, что эти взаимодействия пока выгодны малодетным семьям;

3) взаимодействия между семьями с более развитыми стандартами потребления и семьями, у которых эти стандарты менее развиты, осуществляются через заимствование образцов потребления - модной одежды, обуви, радиоаппаратуры, способов проведения отдыха и пр. Мода - один из важных каналов косвенных межсемейных взаимодействий, способствующих переносу образцов потребления от одних типов семей к другим;

4) взаимодействия через наследование результатов деятельности одних семей другими. Речь идет о ситуациях, когда те или иные балага, произведенные одними типами семей, становятся объектами потребления других типов семей. Например, семьи, поселяющиеся на заброшенных хуторах Прибалтийских республик для работы на арендном подряде, на определенных экономических условиях пользуются домами, принадлежащими теперь горожанам.

Из приведенных примеров видно, что как прямые, так и косвенные взаимодействия между семьями затрагивают весьма глубокие "пласты" общественного устройства, социальную структуру общества, сказываются на социальной преемственности. Это важно, ибо живущим поколениям нельзя забывать, что их деятельность так или иначе, но обязательно скажется на жизни последующих.

Надо отметить, что в связи с принятием Закона об индивидуально-трудовой деятельности семейно-хозяйственные взаимодействия в перспективе будут развиваться. Экономической основой этого будет расширение индивидуально-семейных форм бытового обслуживания. В частности, по-видимому, получат развитие сдача мелких предприятий обслуживания в аренду отдельным семьям, работа семейных коллективов по договорам с государственными предприятиями и др.

Межсемейные хозяйственные взаимодействия имеют особенности, которые определяют масштабы их возможного проявления. Такие взаимодействия развиваются при условии родственной или территориальной близости семей. Если не считать родственной помощи, то хозяйственные взаимодействия по взаимному обслуживанию развиваются лишь в рамках относительно небольших территориальных общностей, коими являются сельские населенные пункты, поселки городского типа и т.п. В таких общностях межсемейные хозяйственные взаимодействия могут быть сильными, но чем крупнее территориальные единицы, тем такого рода взаимодействия слабее.

Применительно к крупным районам, а тем более к стране они большого развития не получают. Это вполне понятно, ибо обслуживание больных, уход за детьми, помощь по ремонту жилищ, заготовке дров и т.п. предполагают проживание людей на одной территории. Вместе с тем в рамках локальных территориальных общностей значение межсемейных взаимодействий весьма велико: их развитость - показатель внутренней интеграции таких общностей. От степени этой интеграции в немалой мере зависят стабильность соответствующих территориальных групп населения, а следовательно, и судьба населенных пунктов. Это четко проявилось в период проведения линии на ликвидацию малых деревень. Те из них, где имели место развитые семейно-хозяйственные взаимодействия, боролись за свое сохранение и часто достигали успеха: соответствующие села сохранялись и продолжали развиваться.

Как видим, выделение и специальное изучение семейно-хозяйственной подструктуры как единого целого позволяет поставить ряд новых проблем, актуальных для современного этапа развития страны.

Глава 19

ЧАСТНЫЕ ПОДСТРУКТУРЫ КАК ОСНОВА ЕДИНОЙ ЭКОНОМИКО-СОЦИОЛОГИЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ ОБЩЕСТВА

1. ЛОГИКА ПЕРЕХОДА ОТ ПОДСТРУКТУР К ЕДИНОЙ ЭКОНОМИКО-СОЦИОЛОГИЧЕСКОЙ СТРУКТУРЕ ОБЩЕСТВА

Конечная цель нашего анализа "выйти" на экономико-социологическую структуру общества, под которой мы понимаем совокупность социальных групп, различающихся комплексом их сущностных характеристик и связанных между собой взаимодействиями, отражающими значимые для общества социально-экономические отношения. Из этого определения видны основные черты данной структуры:

1) входящие в ее состав социальные группы являются сложными, ибо характеризуются комплексом сущностных характеристик;

2) группы рассматриваются как взаимодействующие. Это означает, что входящие в их состав индивиды активные

субъекты, осуществляющие определенные виды деятельности, ориентированной на другие социальные группы данного общества;

3) входящие в состав структуры социальные субъекты представляют значимые для общества сферы социально-экономических отношений;

4) от характера активности входящих в состав данной структуры социальных групп в конечном счете зависит развитие экономики.

Напомним, что в своем исследовании мы шли от представления о системе экономических отношений советского общества. Расчленив ее на элементы, различающиеся социально-экономическим содержанием, мы выявили типы субъектов экономических отношений. Изучив их, мы пришли к выводу, что система экономических отношений реализуется в пяти разных социологических подструктурах, выполняющих специфические функции в развитии экономики. Далее мы описали каждую из таких подструктур. Теперь, естественно, возникает вопрос: интегрируются ли частные подструктуры в некоторую общую, целостную экономико-социологическую структуру общества и если да, то какова эта структура.

Первый вопрос скорее риторический, так как ответ не вызывает сомнений. И общество в целом, и система его экономических отношений, и макросубъект общественной экономики представляют собой системы, все элементы которых взаимосвязаны. Даже наблюдение, не базирующееся на специальном научном анализе, показывает, что в основе экономической жизни общества лежит взаимодействие устойчивых и резко отличающихся друг от друга социальных групп, выполняющих разные функции, занимающих разное положение, преследующих разные интересы и цели. Взаимодействие этих групп, с одной стороны, обеспечивает функционирование и развитие общественной экономики, а с другой формирует систему социальных различий. Это и есть интересующая нас структура. Экономико-социологическую структуру общества можно, следовательно, определить как действующую в рамках определенных экономических отношений систему устойчивых взаимодействий и связей групп, различающихся своим профессионально-квалификационным составом, социально-экономическим положением, ценностно-нормативным сознанием и поведением.

Экономико-социологическая структура общества "наследует" главные сущностные черты всех частных подструктур, участвующих в реализации тех или иных производственных

отношений. Однако роль этих подструктур в формировании общей структуры различна (на чем мы еще остановимся ниже). Пока же рассмотрим, каким путем можно перейти от изучения частных подструктур к изучению общей.

Как мы не раз уже отмечали, частные подструктуры воплощены в одном и том же "человеческом материале", т.е. каждый человек принадлежит одновременно к определенной этнодемографической, социально-территориальной и всем другим группам. Следовательно, в принципе можно говорить о некоторых "элементарных" экономико-социологических группах, члены которых относятся к одинаковым элементам каждой из пяти подструктур. Теоретически можно ставить задачу обнаружения, изучения, а затем совмещения, "склеивания" таких групп, в результате чего можно, наверное, получить обозримое число групп, формирующих экономико-социологическую структуру. Но это возможно только теоретически. Реально же данный путь является тупиковым.

В самом деле, вернувшись к рисункам и схемам, представляющим частные подструктуры, можно без труда подсчитать, что даже при укрупненном подходе к выделению их элементов каждая подструктура включает не десятки, а сотни групп. Если бы все эти подструктуры были независимы друг от друга, то общее число элементарных (неделимых в экономико-социологическом смысле) пятимерных групп составило бы около 10 тыс. млрд. Одно это делает данный путь исследования неперспективным. К сказанному надо добавить недостаточную исследованность частных структур и отсутствие общепринятого научного представления о строении каждой из них, неравнозначность группообразующих признаков как при формировании каждой подструктуры, так и при их сравнении друг с другом, отсутствие обоснованных соображений о "весах", с которыми следовало бы учитывать частные подструктуры в общей. Сказанное свидетельствует о том, что попытка выйти на общую экономико-социологическую структуру общества со стороны элементов частных структур вряд ли осуществима.

Более обещающий путь — движение к интересующей нас общей структуре со стороны частных подструктур, рассматриваемых в качестве целостностей. Первый вопрос, который при этом встает, следующий: одинаковую ли роль играют все описанные выше подструктуры в формировании общей структуры, или среди них есть более значимые, центральные, и менее значимые, периферийные. И если верно последнее, то какова иерархия подструктур с точки зрения их участия в фор-

мировании экономико-социологической структуры общества. Важность этого вопроса связана с тем, что в случае обнаружения неравенства подструктур мы получаем возможность строить экономико-социологическую структуру не сразу с учетом всех подструктур, а начиная с главной из них, последовательно и в убывающей степени подключая все остальные. В этом случае выстраиваемая нами структура, с одной стороны, наследует самые главные сущностные черты частных подструктур, а с другой - не является формальным производением. Будучи как бы обобщением подструктур, общая структура явится в то же время их диалектическим отрицанием, так как будет иметь принципиально новое качество.

На этом пути перед нами встают следующие задачи:

1) ранжировать (по возможности с помощью разных взаимодополняющих критериев) частные структуры по их роли в формировании общей: выделить из них "опорные", или главные, с одной стороны, и второстепенные - с другой;

2) разработать и применить методiku, которая позволила бы выявить экономико-социологическую структуру общества на основе информации о наиболее важных социальных различиях между частными подструктурами различной значимости;

3) сформулировать и обосновать гипотезу о современной экономико-социологической структуре советского общества перечне образующих ее социальных групп и связях между ними;

4) выявить отличия этой структуры, а также оценить ее соответствие задачам, которые стоят перед страной в связи с перестройкой.

Для решения этих задач нужны соответствующие методы. В частности, как узнать степень значимости разных подструктур в формировании целостной экономико-социологической структуры общества?

Чтобы решить эту задачу, мы применили три взаимоконтролирующие методики:

1) анализ степени связанности каждой частной подструктуры с остальными, что отражают ее положение либо в центре, либо на периферии системы;

2) сравнение значимости отношений, в которых участвуют разные подструктуры, в общей системе экономических отношений;

3) определение характера связи разных подструктур с при-

знаками, включенными В.И. Лениным в определение социального класса.

Опишем результаты, полученные с помощью каждой методики.

2. СТЕПЕНЬ СВЯЗАННОСТИ ЧАСТНЫХ ПОДСТРУКТУР ДРУГ С ДРУГОМ

Под “степенью связанности” подструктур мы понимаем статистическую взаимозависимость распределения одного и того же “человеческого материала” между их элементами. Известно, например, что коллективы колхозов (социально-трудовая подструктура), как правило, располагаются в селах (социально-территориальная подструктура), в то время как производственные объединения и органы управления - в городах. Подавляющее большинство моряков и летчиков мужчины, а большинство воспитателей детских садов, учителей, врачей - женщины. Здесь мы сталкиваемся с взаимозависимостью этнодемографической и профессионально-должностной структур. Большинство городских семей живет на зарплату, в то время как в потреблении и доходах сельских семей большое значение имеет личное подсобное хозяйство. Значит, этнодемографический состав населения оказывает большое влияние на его семейно-хозяйственную структуру. Все это говорит о том, что частные экономико-социологические подструктуры, на первый взгляд выражающие разные отношения, имеющие разные элементы и связи, в действительности тесно “сцеплены” друг с другом и нередко отражают разные стороны, в сущности, одних социальных явлений, что и подтверждает реальность существования экономико-социологической структуры общества.

Есть основания полагать, что чем теснее та или иная частная подструктура “сцеплена” с другими, тем ближе она находится к центру общей структуры, большую информацию о ней содержит. В связи с этим необходимо попробовать хотя бы грубо оценить силу связей выделенных подструктур друг с другом. Измерить ее можно либо математико-статистическим путем, требующим обширной точной информации, либо путем экспертных оценок, требующих соответствующего содержательного обоснования. Нам доступен только этот второй метод. Поэтому разделим парные связи между пятью частными экономико-социологическими подструктурами на три группы: сильные (3 балла), средние (2) и слабые (1).

К сильным, по нашему мнению, следует отнести связи между:

этнодемографической и семейно-хозяйственной подструктурами, так как представители разных этносов имеют разные демографические и хозяйственные типы семей, разные разделение внутрисемейного труда, структуру потребительского спроса, структуру занятости и пр. С другой стороны, преобладающий тип семьи оказывает решающее значение на процессы воспроизводства населения;

социально-территориальной и семейно-хозяйственной подструктурами, поскольку структура занятости, доходов и потребления семей существенно различается для города и села, малых и больших городов, освоенных и вновь осваиваемых районов, поселений с централизованным или местным снабжением продуктами питания и т.д.;

профессионально-должностной и социально-трудовой подструктурами, каждая из которых в решающей степени "порождается" институциональной структурой общества, т.е. типами и отношениями имеющихся в нем формальных организаций с их трудовыми коллективами. Прямая связь этих подструктур заключается в том, что разные социально-функциональные типы трудовых коллективов имеют соответственно разную структуру рабочих и должностных мест, разный профессионально-квалификационный состав кадров.

К средним по силе связям мы отнесли связи между:

этнодемографической и социально-территориальной подструктурами, так как различные этносы размещаются в регионах с существенно разными природными условиями и ресурсами и обустроивают эту территорию на свой лад; возрастные группы населения в разной пропорции распределяются между городом и деревней; сельская и городская местности различаются и параметрами демографических процессов;

социально-территориальной и профессионально-должностной подструктурами. Это объясняется тем, что в старообжитых и вновь осваиваемых районах страны, в центре и на периферии, в крупных и малых городах, городе и селе народное хозяйство имеет существенно разную структуру и в силу этого преобладают лица разных профессий (к примеру, в Москве - кадры управления, науки, культуры, в Кузбассе - шахтеры, в Средней Азии - хлопкоробы и т.д.);

социально-территориальной и социально-трудовой подструктурами. К числу типологических черт коллективов относятся их функциональные характеристики (сфера и отрасль

деятельности, конкретная специализация), а они во многом определяются местом расположения организаций.

Ощутимыми, но относительно менее значимыми мы сочли связи между подструктурами:

этнодемографической и профессионально-должностной, определяемые тем, что, во-первых, представители разных этносов в разных пропорциях распределяются между сельскохозяйственным и индустриальным, физическим и умственным трудом, во-вторых, существует большое число преимущественно женских и преимущественно мужских профессий, в-третьих, лица старшего возраста, как правило, занимают более высокие должности в сфере управления, чем молодежь. Но все эти связи проявляются лишь как тенденции;

этнодемографической и социально-трудовой, основанные на типологических различиях между одно- и многонациональными, русскими и нерусскими, молодежными и стариковскими коллективами;

профессионально-должностной и семейно-хозяйственной. Эта связь проявляется во влиянии профессионально-должностного состава семей на уровень и источники семейных доходов, внутрисемейное разделение труда, организацию семейного быта, индивидуально-трудовую деятельность (сравните, к примеру, семьи министра, профессора, автомеханика, портного, продавца мяса, сельского механизатора и пр.);

социально-трудовой и семейно-хозяйственной. Трудовые коллективы (их социальные типы) оказывают определенное влияние на семейно-хозяйственную структуру. Например, колхозы помогают своим членам в ведении личных подсобных хозяйств, заводы своим работникам в приобретении и освоении садовых участков, строительстве кооперативного жилья, гаражей и пр. Но в целом последняя группа связей отличается, как нам кажется, меньшей теснотой и устойчивостью, чем предыдущие.

Если принять предложенные оценки, то наиболее тесные связи со всеми остальными подструктурами имеет социально-территориальная (10 баллов из 12 возможных), затем следует семейно-хозяйственная (9 баллов), далее профессионально-должностная и социально-трудовая (по 8) и, наконец, этнодемографическая подструктура, набравшая всего 7 баллов. Таков результат применения первого из названных выше методов.

3. ОТНОСИТЕЛЬНАЯ ЗНАЧИМОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ, РЕАЛИЗУЕМЫХ РАЗНЫМИ ПОДСТРУКТУРАМИ

В таблице 12.1 было раскрыто содержание экономических отношений, с одной стороны входящих в более широкую систему отношений советского общества, а с другой - формирующих его экономико-социологическую структуру. В процессе дальнейшего изложения было показано, что частные подструктуры участвуют в реализации сравнительно ограниченных "наборов" экономических отношений, соответствующих их природе. При этом один и тот же вид отношений, как правило, реализуется с помощью не одной, а двух-трех и более подструктур. Чем более широкий спектр экономических отношений "проходит" через ту или иную подструктуру, тем полнее и многостороннее ее участие в экономической жизни общества и, значит, тем больше должна быть ее роль в его экономико-социологической структуре.

Однако считать отношения "на штуки" вряд ли правильно, слишком уж разной является их роль в формировании системы социалистической экономики. Одно дело, например, отношения общественной собственности на средства производства и продукцию или планирования производства, и совсем другое отношения реализации готовой продукции внутри народного хозяйства (по заранее известным ценам заранее известным потребителям).

С учетом сказанного мы попытались разделить выделенные в начале книги виды экономических отношений на группы в зависимости от того, какое влияние они оказывают на содержание всех остальных отношений, т.е. насколько определяют существенные черты данного общества. К первой группе (3 балла) были отнесены важнейшие системообразующие отношения, ко второй (2 балла) - важные, а к третьей (1 балл) - второстепенные при действующей системе хозяйствования¹. К системообразующим мы отнесли отношения: разделения и кооперации общественного труда, собственности на средства производства, занятости работников в общественном производстве (найма рабочей силы), централизованного планирова-

¹Разумеется, эта классификация несет на себе отпечаток наших субъективных взглядов и сравнительно легко может быть оспорена. Но, так как метод наших рассуждений излагается достаточно полно, читатели, не согласные с нашей трактовкой значимости тех или иных отношений, могут выполнить собственные расчеты и соответственно скорректировать результат.

ния экономики, распределения фонда оплаты труда, распределения общественных фондов потребления.

К принципиально важным элементам системы были отнесены отношения: хозяйственного обособления предприятия, товарного производства продукции, ценообразования на нее, административного управления производством, распределения природных ресурсов, средств производства, рабочих мест, условий труда, социальной инфраструктуры, капитальных вложений; отношения материально-технического снабжения производства, подготовки и распределения рабочей силы, извлечения нетрудовых доходов.

К отношениям, оказывающим в современных условиях ограниченное влияние на организацию экономической жизни общества, мы отнесли: реализацию средств производства, формирование платежеспособного спроса населения на потребительские товары, реализацию этих товаров, индивидуальную трудовую деятельность, организацию лично-семейного потребления, организацию охраны здоровья населения. Принципиальная значимость всех этих отношений, разумеется, не вызывает сомнения. Но в современных советских условиях их роль существенно принижается существованием "рынка производителей", общей неразвитостью рыночных отношений, индивидуально-трудовой деятельности, низким уровнем развития медицины, ее преимущественной ориентацией на лечение, а не на предупреждение болезней.

Данные о том, какие именно частные экономико-социологические подструктуры участвуют в реализации каждого вида отношений, возьмем из табл. 12.2. С учетом обоснованных выше различий в значимости разных видов отношений и предложенных балльных оценок сравниваемые подструктуры ранжируются следующим образом. Первое место по значимости реализуемых с ее помощью экономических отношений занимает профессионально-должностная подструктура (43 балла), второе - социально-трудовая (35), третье - семейно-хозяйственная (26), четвертое - социально-территориальная (23) и пятое - этнодемографическая (19). Как видим, порядок ранжирования частных подструктур в этом случае существенно отличается от того, который выявился при первом методе анализа. Это естественно, так как эти методы по самому их существу отражают разные стороны действительности.

Теперь остается применить третий метод: оценить меру связанности подструктур с признаками, с помощью которых выделяются классы.

4. СТЕПЕНЬ СВЯЗИ ЧАСТНЫХ ПОДСТРУКТУР С ПРИЗНАКАМИ СОЦИАЛЬНЫХ КЛАССОВ

Вопрос о классовой природе социальной структуры современного советского общества представляется нам открытым вдвойне.

Во-первых, надо четко ответить, сохраняются ли в нем классы, определенные В.И. Лениным как большие группы людей, различающиеся не только названными выше чертами своего социального положения, но и тем, что одни из них могут эксплуатировать других. Сложившаяся с легкой руки Сталина традиция простого отбрасывания этих слов, в лучшем случае со ссылкой на то, что классы при социализме имеют принципиально иную, чем при капитализме, природу, должна либо получить серьезное научное обоснование, либо быть преодолена. Мы считаем более правильным второе, и тогда встает вопрос: дает ли система отношений советского общества определенным его группам право присваивать результаты труда других групп и если дает, то каковы эти группы.

Ответ на этот вопрос не может быть дан между прочим, он требует серьезных экономических, социологических и исторических исследований. Предварительная же наша точка зрения заключается в том, что в период строительства социалистических отношений, который далеко не закончен, в нашем обществе не исключены такие формы распределения и перераспределения национального дохода, которые трудно назвать иначе, чем эксплуатацией. Это относится ко всем без исключения формам нетрудовых доходов, необоснованным льготам и привилегиям, захватываемым группами, имеющими особый доступ к объектам общественной собственности, к присвоению дифференциальной ренты по плодородию и местоположению земель и т.д.

Во-вторых, необходимо определить, из каких классов, социальных слоев и групп состоит современное советское общество. Ставя своей целью построить экономико-социологическую модель этого общества, мы в какой-то мере пытаемся дать ответ на данный вопрос.

На первый взгляд ситуация кажется парадоксальной. С одной стороны, традиционное представление о классовой структуре нашего общества, попросту говоря, не годится, новое же представление о ней не выработано. С другой стороны, чтобы правильно оценить роль частных подструктур в формировании общей экономико-социологической структуры, надо

выяснить степень их связанности именно с этой, в сущности, неизвестной, классовой структурой общества. Есть ли выход из этой ситуации?

Да, есть, и его открывают предложенные В.И. Лениным признаки социально-классовых различий. Эти признаки можно анализировать и использовать сами по себе, независимо от того, какие группы в конце концов будут названы "классовыми" или "классоподобными".

В своем определении классов В.И. Ленин указал четыре типа признаков, по которым различаются эти "большие группы людей":

место в общественной организации труда;

отношение к средствам производства;

объем и источники получаемой доли общественного богатства;

способность присваивать часть продукта, создаваемого другими классами или, напротив, необходимость отдавать другим классам часть создаваемого продукта².

Легко видеть, что названные Лениным признаки действительно охватывают самую суть отношений общественно-экономического неравенства. Поэтому они до сих пор привлекают большое внимание исследователей как в СССР³, так и за рубежом⁴. Трудности, однако, заключаются в том, что для практического использования в исследованиях социальной структуры данные Лениным обобщенные признаки классов необходимо конкретизировать, т.е. выразить в более определенных и по возможности поддающихся количественному измерению характеристиках.

Нам уже приходилось писать о том, как можно конкретизировать (или, как говорят социологи, операционализировать) ленинские признаки выделения классов⁵. Теперь остановимся на этом вопросе подробнее.

²См.: Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 39. С. 15.

³См., например: Социальная структура советского общества / Под ред. В.С. Семенова. М.: Наука, 1979. Т. 1; Далетин Д. Ленинское определение классов - методологическая основа исследования социальной структуры // О формировании социальной однородности / Институт истории АН ЭССР. Таллинн, 1981.

⁴Веселовский В. Классы, слои и власть. М.: Прогресс, 1981; Киш А. Социальная структура социалистического общества: Мифы и реальность. М.: Прогресс, 1981; Stratification and Inequality/Ed. R. Andorka and T. Kolosi; Institut for Social Sciences. Budapest, 1984.

⁵Рывкина Р.В. Социологические проблемы управления производством: (Методология и методика исследования) // Пути совершенствования социального механизма развития советской экономики / ИЭиОПП СО АН СССР. Новосибирск, 1985.

1. Роль в общественной организации труда, с нашей точки зрения, характеризует количественные и качественные особенности трудового вклада соответствующих социальных субъектов (индивидов, семей, коллективов и пр.) в общий процесс функционирования и развития общества (а не только его экономики). Наиболее значимыми с этой точки зрения характеристиками являются:

1.1) тип занятия (работа в общественном производстве, учеба, индивидуальная трудовая деятельность, служба в армии, организация семейного быта, нахождение на иждивении семьи или государства);

1.2) функциональная сфера деятельности, или содержание выполняемого труда (партийное, советское или хозяйственное управление, охрана государственной безопасности, организация международных отношений, наука и техника, культура и искусство, просвещение, здравоохранение, материальное производство с его крупными отраслями, торговля и бытовое обслуживание, домашний труд);

1.3) профессия, образование, квалификация или характер труда (умственный, физический, смешанный; высокой, средней или низкой квалификации; руководящий, средний или исполнительский);

1.4) условия труда и их воздействие на здоровье (опасные, вредные, тяжелые; средние, легкие, комфортные).

2. Отношение социальных субъектов к средствам производства охватывает владение, распоряжение и использование определенных средств. Этот признак социально-экономического положения различных групп можно учесть с помощью таких характеристик, как:

2.1) объем распорядительских прав по отношению к общественным средствам производства (например, возможности их распределения и перераспределения на всесоюзном, республиканском, региональном уровнях, внутри производственного объединения, предприятия и т.д.); взятие государственных средств производства в аренду;

2.2) функционирование внутри государственного, кооперативно-колхозного секторов народного хозяйства или в сфере индивидуальной трудовой деятельности, включая мелкие инициативные кооперативы. Связанная с этим степень хозяйственной самостоятельности и экономической ответственности субъектов за результаты их деятельности;

2.3) объем, стоимость, технический уровень, дефицитность и социальный престиж производительно используемых обще-

ственных средств производства (новейшая импортная техника, покупаемая за валюту, личная советская техника, массовая советская техника, отсталая техника 1930-1940-х годов, а иногда и дореволюционного времени);

2.4) использование закрепленных общественных средств производства в личных целях, в том числе и за небольшую плату ("выписывание" дефицитных строительных материалов работниками отрасли; использование автотранспорта водителями, оборудования зубопротезных и стоматологических кабинетов врачами для приема "своих" пациентов и пр.);

2.5) владение собственными средствами производства (приусадебным, садовым или дачным участком, автомашиной, личным скотом и птицей, хозяйственными постройками, гаражами, ремонтными мастерскими, инструментом, сельскохозяйственным инвентарем, живым тяглом).

3. *Размер и источники получаемой доли общественного богатства* характеризуются полным набором материальных, социальных, природных, духовных благ, используемых той или иной общественной группой на основе личной собственности или специфического служебного положения. Для описания этого признака можно использовать следующие характеристики:

3.1) характер главного источника дохода (заработная плата в общественном производстве, индивидуальная трудовая деятельность, творческий гонорар, пенсии, стипендии и пособия государства, незаконные хозяйственные операции, уголовная деятельность - взятки, воровство, грабежи и т.д.);

3.2) объем и стоимость накопленного (в том числе унаследованного) имущества, вклады в сберкассы и уровень получаемых процентов;

3.3) уровень денежных доходов, включая оплату труда в общественном производстве;

3.4) тип потребительского рынка, к которому имеет доступ данная группа (сельская кооперативная торговля, городская розничная торговля, городской колхозный рынок, закрытые формы спецснабжения продуктами питания и (или) промтоварами; магазины с продажей товаров по чекам, бонам и за инвалюту; торговля социалистических и капиталистических стран - для лиц, часто выезжающих за рубеж);

3.5) стоимость и структура дополнительных благ за счет общественных фондов потребления, получаемых бесплатно или по льготным ценам (пользование государственным легковым автотранспортом, государственным дачами, сверхнорма-

тивными жилым фондом, бесплатными и льготными путевками в санатории и дома отдыха);

3.6) экологическое качество среды труда и быта, ее влияние на состояние здоровья (курорты, дачные поселки писателей, научные городки, здоровая сельская местность, малые города, крупные города и мегаполисы, экологически опасные поселки предприятий добывающей промышленности, цементных заводов и т.д.);

3.7) обеспеченность элементами социально-бытовой инфраструктуры, учреждениями общественного обслуживания и конкретными услугами по месту жительства и месту работы.

4. *Отношения эксплуатации.* Под экономической эксплуатацией принято понимать систематическое присвоение одними общественными группами прибавочного, а нередко и части необходимого продукта, создаваемого другими группами. Традиционно считается, что в советском обществе, являющемся социалистическим и базирующемся на общественных формах собственности на средства производства, эксплуатация невозможна "по определению". И ее действительно не было бы в том случае, если бы главный принцип социализма "от каждого по способностям, каждому по труду" проводился в жизнь без каких-либо отклонений. В действительности это, однако, не так. И хотя сохранение отдельных форм и элементов эксплуатации - не имманентное свойство, а искажение социализма, путь к становлению социалистической справедливости долг и не столь прям, как хотелось бы. Поэтому возникновение и воспроизводство в течение некоторых периодов времени отношений эксплуатации одних групп другими не является для нашего общества экстраординарным событием. Другое дело, что для него нет глубинных политических и экономических предпосылок, в силу чего прекращение отношений эксплуатации может быть достигнуто мирными средствами, без серьезных социальных эксцессов. Но случаются и эксцессы. Достаточно напомнить хотя бы о польских событиях 1970 и 1980 годов.

Возможные в условиях социализма аспекты эксплуатации одних общественных групп другими могут характеризовать:

4.1) изъятие всего прибавочного и части необходимого продукта трудовых коллективов и общественных групп через неправомерно низкие цены на создаваемую ими продукцию и необоснованно высокие налоги. По расчетам одного из авторов этой книги, еще в 1963 г. таким путем из колхозного сектора производства извлекалась половина всей создаваемой

стоимости, в то время как из совхозного - немногим более 20 %. Не случайно оплата труда колхозников составляла тогда менее половины заработной платы рабочих совхозов⁶. Сейчас с этой формой эксплуатации колхозной деревни покончено;

4.2) глубокое расхождение меры труда и меры потребления различных групп работников общественного производства, например оплата труда агрономов на уровне разнорабочих совхозов, ИТР и мастеров - ниже подчиненных им рабочих, хирургов - ниже рубщиков мяса в продовольственных магазинах и т.д. Сюда же следует отнести использование экономически необоснованных территориальных коэффициентов к зарплате, далеко не покрывающих удорожание уровней жизни в северных и восточных районах;

4.3) социально необоснованная неравномерность распределения элементов социально-бытовой инфраструктуры и градостроительной среды между регионами, городами, сельскими поселениями, а также трудовыми коллективами. Речь идет о том, что подавляющая часть общенародных капитальных вложений в непроизводственную сферу по территориальной линии осуществляется в крупнейших городах - центрах республик и регионов, а по ведомственной линии на наиболее крупных и престижных производственных объединениях, хотя в создании требуемых для этого средств участвует все население страны;

4.4) личное и коллективное присвоение жителями южных районов дифференциальной ренты I (по плодородию и местоположению земель) путем продажи сельскохозяйственных продуктов в северных и восточных районах по монопольно высоким ценам;

4.5) извлечение нетрудовых, противозаконных и преступных доходов за счет граждан или всего государства путем организации мафиозных групп и "теневых" организаций, производства "левой" продукции из государственного сырья, спекуляции дефицитными товарами, контрабанды, взяточничества, различных поборов, рэкета и пр.

Думается, что приведенный выше набор характеристик вполне достаточен для выявления подлинных социальных различий в положении отдельных групп.

Чтобы выяснить, какие частные подструктуры в большей, а какие в меньшей степени причастны к выражению назван-

⁶Заславская Т.И. Распределение по труду в колхозах. М.: Экономика, 1966. С. 40, 48.

Т а б л и ц а 19.1

Степень связи частных подструктур с признаками классов.

Признаки классов и раскрывающие их социальные характеристики	Частные подструктуры					
	Этно-демографическая	Социально-территориальная	Профессионально-должностная	Социально-трудовая	Семейно-хозяйственная	Всего участвует подструктур
1	2	3	4	5	6	7
<i>1. Роль в общественной организации труда</i>						
1.1. Тип занятия	1			1	1	3
1.2. Функциональная сфера деятельности	1	1	1	1	1	5
1.3. Образование, профессия, квалификация	1		1	1		3
1.4. Условия труда		1	1	1		3
<i>2. Отношение к средствам производства</i>						
2.1. Распоряжение общественной собственностью			1			1
2.2. Хозяйственная обособленность и экономическая ответственность		1		1	1	3
2.3. Техническая вооруженность труда		1	1	1		3
2.4. Личное использование общественных средств производства			1			1
2.5. Личное владение средствами производства	1				1	2
<i>3. Получаемая доля богатства</i>						
3.1. Уровень денежных доходов	1	1	1	1	1	5
3.2. Главный источник доходов	1		1		1	3
3.3. Стоимость накопленного имущества	1				1	2
3.4. Доступ к разным рынкам товаров		1	1		1	3

Окончание табл. 19.1

1	2	3	4	5	6	7
3.5. <i>Натуральные блага из ОФП</i>		1	1	1		3
3.6. <i>Экологические условия труда и жизни</i>		1	1	1	1	4
4. <i>Отношения эксплуатации</i>						
4.1. <i>Изъятие прибавочного (и части необходимого) продукта через цены</i>				1	1	2
4.2. <i>Несоответствие меры труда и меры потребления</i>	1	1	1	1		4
4.3. <i>Неравномерность территориального и ведомственного распределения СБИ</i>		1		1		2
4.4. <i>Присвоение дифференциальной ренты I</i>		1		1	1	3
4.5. <i>Преступные способы извлечения нетрудовых доходов за счет граждан или государства</i>			1		1	2
Общее число характеристик социального положения, относящихся к каждой подструктуре	8	11	13	13	12	56

ных различий, рассмотрим таблицу (табл. 19.1), строки которой отражают отдельные показатели (в нашей терминологии характеристики) социальных различий, раскрывающие содержание ленинских признаков классов, а столбцы соответствуют описанным выше частным экономико-социологическим подструктурам.

Как видим, в реализации ленинских признаков классов участвуют все частные подструктуры. Более того, каждая подструктура принимает какое-либо участие в реализации каждого из названных признаков. Значит, экономико-социологическая структура общества принципиально не может быть сведена ни к одной из своих частных подструктур, включая как социально-трудовую (колхозы и государственные организации), так и профессионально-должностную (умственный и физический, управленческий и исполнительский труд). Экономико-социологическая структура является принципи-

ально многомерной, охватывает все группы социальных различий и все частные подструктуры. Тем сложнее задача ее выявления.

Участие частных подструктур в разных видах социальной дифференциации общества не одинаково. Роль в общественной организации труда сильнее всего дифференцирована для этнодемографических, профессионально-должностных и социально-трудовых групп; отношение к средствам производства - для профессионально-должностных, получаемая доля общественного богатства - для них же и для семейно-хозяйственных групп. Что касается отношений эксплуатации, т.е. социально и экономически необоснованного перераспределения создаваемого дохода, то они сильнее всего проявляются в рамках социально-трудовой структуры, т.е. в отношениях между трудовыми коллективами.

Разница в количестве отношений социальной дифференциации, реализующихся внутри каждой из подструктур, в целом невелика. Первое место занимает профессионально-должностная структура (13 отношений), второе - социально-трудовая и семейно-хозяйственная (по 12), третье - социально-территориальная (11) и четвертое - этнодемографическая (8).

Завершив этот анализ, мы получаем возможность сравнивать социально-экономическую значимость подструктур одновременно по трем критериям: 1) по связи с другими подструктурами; 2) по участию в общей системе экономических отношений и 3) по участию в социальной дифференциации общества по классовым признакам.

Результат этого сравнения показан в табл. 19.2.

Как видим, на первое место выходит профессионально-должностная подструктура. Конечно, это не случайно, так как в условиях советского общества место работы и должность в значительной степени определяют и отношение к средствам производства, и долю присваиваемого общественного богатства, и место общественных групп в системе экономических отношений.

Второе место занимает социально-трудовая структура, первичными элементами которой служат трудовые и другие функциональные (учебные, армейские) коллективы. Этот факт специфичен, во-первых, для общественных отношений в СССР, где функционированию и развитию коллективов отводится особая роль; во-вторых, для сегодняшнего этапа развития общества, когда условия жизнедеятельности трудовых коллективов в различных сферах и ведомствах резко дифференцированы.

Т а б л и ц а 19.2

Комплексная оценка сравнительной значимости частных экономико-социологических подструктур

Частные подструктуры	Ранг оценки по критериям			Суммарный ранг	Место по значимости
	I	II	III		
1. Этнодемографическая	4	5	4	13	5
2. Социально-территориальная	1	4	3	8	4
3. Профессионально-должностная	3	1	1	5	1
4. Социально-трудовая	3	2	1	6	2
5. Семейно-хозяйственная	2	3	2	7	3

Третье место по праву принадлежит семейно-хозяйственной структуре, стягивающей на себя основную массу различий между группами в потребительской сфере, а с развитием индивидуально-трудовой деятельности и семейного подряда простирающей свое влияние и на другие признаки социального положения.

Ненамного отстает от нее по значимости и социально-территориальная подструктура, роль которой особенно повышается в связи с тем, что она сильнее всех остальных связана с другими подструктурами, образуя как бы центр их системы. В силу этого на нее просцируются различия, рождающиеся в других подструктурах. К примеру, особенности положения колхозов и государственных предприятий сказываются на различиях между городом и селом. Наконец, относительно периферийную позицию занимает этнодемографическая подструктура.

Таким образом, мы выявили сравнительную роль частных подструктур в формировании общей экономико-социологической структуры. Остается использовать собранные данные для того, чтобы сформулировать исходную гипотезу о характере искомой структуры, которая в дальнейшем могла бы быть проверена с помощью конкретных исследований.

Глава 20

ОБОСНОВАНИЕ ИСХОДНОЙ ГИПОТЕЗЫ
ЭКОНОМИКО-СОЦИОЛОГИЧЕСКОЙ¹ СТРУКТУРЫ
СОВРЕМЕННОГО СОВЕТСКОГО ОБЩЕСТВА

1. ИСХОДНЫЕ КРИТЕРИИ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ

Итак, проведенный выше анализ привел к выводу, что первые два места по всему комплексу использованных нами критериев заняли две частные подструктуры: профессионально-должностная и социально-трудовая. Если место в первой из них указывает, кем работает человек, то во второй - где он работает. Например, быть главным врачом можно в сельской районной больнице, а можно во Всесоюзном кардиологическом центре; работать станочником в мастерской предприятия местной промышленности или, к примеру, на Кировском заводе г. Ленинграда. Положение работника в структуре занятости в действительности определяется лишь двумя этими "координатами", рассматриваемыми вместе: где и кем.

Получив дифференциацию людей по профессионально-должностным критериям, далее нужно попытаться учесть их характеристики, связанные с принадлежностью к другим подструктурам: социально-территориальной, этнодемографической, семейно-хозяйственной.

Анализ социальной дифференциации на базе профессионально-должностных различий имеет в нашей стране большую традицию. Она была заложена Ю.В. Арутюняном². В последние годы весьма интересные исследования в этом направлении были выполнены Л.А. Гордоном и А.К. Назимовой, О.И. Шкаратаном³. Активно ведутся такие исследования и в других социалистических странах. Для нашей цели наиболее подходящим оказался опыт венгерских ученых (Ж. Ферге), еще в начале 60-х годов рассматривавших в качестве главного социально дифференцирующего критерия характер выполняе-

¹Искомую нами структуру мы назвали экономико-социологической, руководствуясь следующими соображениями. Она соответствует названию науки, которую мы развиваем (экономическая социология), и вооружает нас критерием поиска. Мы должны выделить вполне определенные социальные группы, которые являются субъектами развития экономики и одновременно несут на себе "отпечаток" социальной сферы общества.

²Арутюнян Ю.В. Социальная структура сельского населения. М.: Мысль, 1971.

³Гордон Л.А., Назимова А.К. Рабочий класс СССР: Тенденции и перспективы социально-экономического развития. М.: Наука, 1985; Рабочий и инженер: Социальные факторы эффективности труда / Под ред. О.И. Шкаратана. М.: Мысль, 1985.

мого работниками труда. Правда, в середине 70-х годов ЦСУ Венгрии было вынуждено вернуться к ранее отвергнутой схеме "классов и страт", но это диктовалось не столько научными, сколько политическими соображениями. "Главной задачей здесь было разделить - главным образом на основе отношений собственности - население, принадлежащее к рабочему классу, кооперативному крестьянству и интеллигенции"⁴. Однако традиционная "трехчленная" схема, по мнению венгерских ученых, не позволяет реально оценивать и контролировать развитие социальной структуры. Односторонне фиксируя "стирание граней" между рабочими, крестьянами и интеллигенцией, она камуфлировала одновременно протекавший процесс дифференциации ранее гомогенных групп на разнородные элементы. В связи с этим снова возникла потребность в разработке более точной и реалистической теории социальной стратификации общества, основанной на критериях, в наибольшей мере дифференцирующих социальный статус работников.

При знакомстве с венгерской литературой, посвященной этой проблеме, наше внимание привлекла стратификационная "схема социальных групп", представляющая собой дальнейшее развитие метода, использовавшегося ЦСУ Венгрии в 60-х годах. Схема методологически хорошо обоснована и, что очень важно, проверена на эмпирическом материале обследования жизненных условий работников в 1981 г. Сравнение с традиционной "схемой классов и страт" убедительно показало значительно большую дифференцирующую силу "схемы социальных групп" в отношении большинства индикаторов статуса⁵. Учитывая, что "схема социальных групп" в известной мере соединяет идеи профессионально-должностной и социально-трудовой подструктур, мы сочли возможным использовать ее в качестве отправного пункта гипотезы экономико-социологической структуры нашего общества.

В качестве исходного критерия социального деления венгерские социологи используют характер выполняемого труда (умственный и физический). Дальнейшая классификация каждой из двух групп строится на принципиально сходных, на различающихся в конкретных деталях подходах. Так, и для умственного, и для физического труда определяются социально дифференцированные функциональные сферы дея-

⁴Этносоциальные проблемы города. М.: Наука, 1986. С. 114.

⁵Халаи Т. Основные проблемы исследования социальной структуры // Информационный бюллетень. 1983/1984 / Ин-т философии и социологии РАН. Варшава, 1985. С. 209-218.

тельности и социально дифференцированные типы работников. Но и сферы функционирования, и типы работников в каждом случае оказываются различными.

Работники умственного труда разделяются на занятых в сферах техники, экономики, управления, здравоохранения, просвещения и культуры. Выбор именно этих сфер труда диктовался, с одной стороны, имевшимся у ученых эмпирическим материалом (не включавшим некоторых общественных групп), а с другой — стремлением провести границы между группами, положение которых существенно различается.

Для дифференциации работников умственного труда дополнительными критериями служили место в системе управления и уровень квалификации. С учетом этих критериев были выделены: руководители (менеджеры) высшего и среднего уровней, руководители низшего уровня, специалисты, квалифицированные служащие. Дифференциация по уровням руководства применялась только к работающим в сфере экономики.

Работники физического труда, называемые рабочими, независимо от того, в каком секторе экономики они заняты, разделяются между восемью сферами деятельности (группами отраслей): а) модными (современными, наиболее престижными) отраслями промышленности⁶, б) торговлей и обслуживанием, в) традиционными отраслями тяжелой промышленности⁷, г) автотранспортом, д) строительством, е) легкой промышленностью, ж) другими несельскохозяйственными отраслями, з) сельским хозяйством. Сферы деятельности перечислены в порядке убывания престижа, оплаты равноквалифицированного труда, ухудшения условий труда.

Другую группу критериев социальной дифференциации рабочих составляют: а) труд по найму в народном хозяйстве или ведение собственного дела, б) механизированный или ручной характер труда, в) высокий, средний или низкий уровень квалификации. Наряду с этим в особые группы выделены контролеры качества продукции и лаборанты, а также сторожа, вахтеры, швейцары, курьеры.

Конкретные социальные группы, образующие стратификационную схему, получаются на пересечении строк и столбцов матричных таблиц, отражающих, с одной стороны, сферы деятельности работников, а с другой — их социально-квалификационные типы. В качестве окончательно выделяемых групп в

⁶Электроника, производство и контроль компьютеров, автосервис и некоторые другие.

⁷Металлообработка, химическая и другие отрасли промышленности.

большинстве случаев рассматриваются единичные элементы матрицы: руководители разных подразделений экономики, служащие сферы просвещения, квалифицированные рабочие легкой промышленности, но иногда и комплексы сходных в социальном отношении групп (все категории служащих церкви, все работники неквалифицированного труда и др.).

Получившаяся в итоге схема включает шесть крупных социальных групп (руководители, специалисты, квалифицированные служащие, служащие церкви, рабочие, мелкие производители) и 43 конкретные подгруппы. Полный перечень этих групп и подгрупп с указанием доли относящегося к ним активного населения, в том числе мужчин и женщин, дан в приложении № 1.

Наше внимание к этой схеме исследования, как ясно из сказанного, диктовалось тем, что хотя авторы шли от традиционного признака "характер труда", но далее они учитывали также место работы и, главное, социально-экономический тип предприятия (государственное, кооперативное) и характер занятости (индивидуально-трудова или другая деятельность), т.е. их подход соответствовал нашей идеологии "приклеивания" к исходной (профессионально-должностной) структуре других, менее значимых, но, безусловно, участвующих в социальной дифференциации.

Применяя венгерскую схему к анализу социальной дифференциации населения СССР, мы внесли ряд корректив, приблизив ее к особенностям советского общества и имеющихся в нем социальных групп.

Принципы классификации профессиональных работников управления. В венгерской схеме управляющие хотя и отделены от специалистов, но классифицируются по тем же самым признакам. В этом смысле они объединяются (вместе с квалифицированными служащими) в группу работников умственного труда и противостоят работникам физического труда. С нашей точки зрения, такой подход оправдан по отношению только к низшему эшелону работников управления: руководителям организаций (юридических лиц), а также их линейных подразделений. Ответственные же работники партийного и государственного управления представляют самостоятельную социальную макрогруппу, существенно отличающуюся от всех остальных и ролью в общественной организации труда, отношением к средствам производства, и долгой получаемых благ. Причем принципы внутренней дифференциации этой макрогруппы иные, чем работников умственного и физического труда.

С точки зрения сфер деятельности работников партийного и государственного управления следует, как нам кажется, разделить на занятых: а) комплексным социально-политическим управлением территориальными единицами, а также специализированным управлением, б) международными отношениями, в) обороной и государственной безопасностью, г) внутренними делами и правосудием, д) экономикой и социальным развитием, е) идеологией и культурой.

По месту в иерархии управления (т.е. объему власти, прав, обязанностей, ответственности) выделяются три уровня таких работников: а) верхний эшелон - политические руководители, ответственные за долгосрочное стратегическое развитие общества в целом и крупных сфер его жизни, б) средний эшелон - руководящие кадры крупных сфер общественной жизни, участвующие в разработке соответствующих аспектов политики и обеспечивающие их реализацию, и в) нижний эшелон партийного и государственного управления, ответственный за реализацию узких направлений политики применительно к менее масштабным объектам (отраслям, подотраслям хозяйства, городам, районам и т.д.).

Описанное представление о структуре макрогруппы партийных и советских руководителей⁸ в целом выглядит следующим образом:

Сферы управления	Номер группы руководителей по эшелонам управления		
	Высший	Средний	Нижний
1. Общеполитическое управление развитием территориальных общностей Специализированное управление в сферах:	1	2	3
2. Международных связей	4	9	14
3. Обороны и госбезопасности	5	10	15
4. Внутренних дел и правосудия	6	11	16
5. Экономики и социального развития	7	12	17
6. Идеологии и культуры	8	13	18

Принципы структурирования работников умственного труда. В целом структурирование этой группы работников, сделанное венгерскими учеными, представляется нам удачным. В частности, можно согласиться с целесообразностью разделения работников умственного труда, во-первых, на "менеджеров", т.е. администраторов всех уровней - от руководителей крупных организаций до начальников цехов и уча-

⁸Более конкретное описание групп, отмеченных здесь и далее номерами, дано на с. 411-419.

стков, во-вторых, на специалистов, не выполняющих непосредственных управленческих функций, и, в-третьих, на квалифицированных служащих.

Единственная поправка, которую мы считаем нужным внести в эту часть исходной схемы, заключается в расширении списка сфер применения умственного труда за счет включения в него, во-первых, науки и высшего образования, во-вторых, международных отношений (дипломатической работы, внешней торговли, валютных расчетов), в-третьих, военного дела и государственной безопасности. Тогда структура рассматриваемой категории работников будет выглядеть следующим образом:

Сферы деятельности	Номера групп работников		
	Руководители	Специалисты	Квалифицированные служащие
1. Административное управление	19	29	39
2. Международные отношения	20	30	39
3. Военное дело, госбезопасность	21	31	39
4. Экономика (несельскохозяйственные отрасли)	22	32	39
5. Сельское хозяйство	23	33	40
6. Просвещение	24	34	41
7. Наука, техника, образование	25	35	41
8. Культура, искусство	26	36	41
9. здравоохранение	27	37	42
10. Религия	28	38	43

Принцип структурирования работников физического труда. За основу здесь также можно принять венгерскую схему, внося в нее некоторые поправки. Так, перечень социально дифференцированных сфер приложения физического труда целесообразно дополнить, во-первых, отраслями добывающей и перерабатывающей промышленности с тяжелыми физическими и экологическими условиями труда (подземная добыча угля, производство цемента, добыча нефти и газа на Крайнем Севере, некоторые химические производства и др.), во-вторых, жилищно-коммунальным хозяйством, на долю которого приходится почти половина основных фондов страны и социально-экономические условия труда в котором очень своеобразны. Кроме того, позицию "автотранспорт" целесообразно заменить более широкой позицией "транспорт, связь", включающей также железнодорожную, авиацию, морскую, речную и трубопроводную отрасли.

Перечень групп работников физического труда, с нашей

точки зрения, можно свести к четырем позициям: труду высшей и средней квалификации, а также малоквалифицированному труду с разделением на тяжелый и средний по тяжести. При этом рабочих высокой и средней квалификации целесообразно дифференцировать в разрезе всех выделенных нами сфер деятельности. Неквалифицированный же труд целесообразно подразделить на три группы: а) в промышленности, строительстве, транспорте и связи; б) в жилищно-бытовом хозяйстве, торговле и сервисе; в) в сельском хозяйстве. В итоге классификационная схема работников физического труда приобретает следующий вид:

Сферы деятельности	Группы по характеру труда			
	Высокой квалификации	Средней квалификации	Неквалифицированный тяжелый	средний и легкий
А. Промышленность:				
1. Социально престижные отрасли	44	45	62	63
2. Тяжелая промышленность	46	47	62	63
3. Легкая и пищевая	48	49	62	63
4. Другие отрасли	50	51	62	63
Б. Строительство				
В. Транспорт и связь	52	53	62	63
Г. Жилищно-коммунальное хозяйство				
Д. Торговля и бытовое обслуживание	54	55	62	63
Е. Сельское хозяйство				
Е. Сельское хозяйство	56	57	64	65
	58	59	64	65
	60	61	66	67

Итак, совместив профессионально-должностную и социально-трудовую подструктуры работающей части населения страны, мы получили социальную структуру занятий, насчитывающую 64 элемента. 18 из них представляют различные группы партийных и советских руководителей, 22 группы работников умственного труда и 24 - различные типы работников физического труда.

Следующая задача заключается в уточнении и обогащении выявляемой структуры за счет характеристик, содержащихся в остальных частных подструктурах семейно-хозяйственной, социально-территориальной и этнодемографической.

Как же интегрировать информацию о социальном расслоении, содержащуюся в семейно-хозяйственной, социально-территориальной и этнодемографической подструктурах, в целостное представление об экономико-социологической структуре общества?

Прежде всего надо выяснить, кто является "атомом" изучаемой нами структуры: работник как простой элемент со-

вокупного общественного производителя - или семья как элемент коллективного потребителя. Выбор того или иного ответа влияет на общее представление о социальной дифференциации общества. Например, молодой инженер-конструктор, живущий в семье своего отца-министра, согласно одному подходу, попадает в группу специалистов научно-технического профиля, а согласно другому - в слой высших политических руководителей.

С точки зрения экономической социологии, подчеркивающей взаимосвязанность всех сторон социального положения групп, включая трудовой и потребительский статусы, более релевантной представляется социальная дифференциация семей, положение всех членов которых в сферах быта, досуга, потребления, общения (и даже труда!) чаще всего является достаточно сходным. В тех случаях, когда в семье имеется один работник или же все работники относятся к одной социальной группе, идентификация статуса семьи в системе занятий не представляет сложности. Труднее идентифицировать семьи, члены которых существенно различаются сферами деятельности и профессионально-должностным статусом. На селе типичными в этом отношении служат такие семьи, где муж - тракторист, а жена - учительница, в городе - где муж - рабочий промышленности, строитель, шофер, а жена продавщица магазина, официантка и т.п. Такие семьи надо либо идентифицировать по статусу работника, занимающего более высокое или престижное положение, либо рассматривать как смешанные.

Как видим, даже при сохранении обоснованной выше номенклатуры занятий привлечение информации о семейно-хозяйственной подструктуре приводит к количественному перераспределению населения между группами.

Другой вопрос, возникающий при учете семейно-хозяйственной подструктуры, связан с экономической активностью населения - либо вне общественного производства, либо "на границе" этого производства, кооперативной и индивидуально-трудовой деятельности. Мы имеем в виду такие формы отношений, как семейный подряд или арендные отношения в сельском хозяйстве, ведение сельским населением личных подсобных хозяйств, новые формы индивидуально-трудовой деятельности в торговле, общественном питании, бытовом обслуживании, строительстве, малые производственные кооперативы и пр. Семьи, не занимающиеся подобной деятельностью, и семьи, живущие за счет доходов в первую очередь именно от нее, представляют разные социальные группы. Как

правило, они резко различаются уровнем получаемого дохода, стоимостью и составом имущества, образом жизни. Значит, семьи, которые наряду с трудом в общественном производстве серьезно заняты в индивидуальном секторе, следует выделить в отдельную группу. В группах работников управления или умственного труда таких семей будут, по-видимому, лишь единицы. Основная масса тех, кто живет за счет личного подсобного хозяйства (ЛПХ) и других подобных источников, это работники физического труда. Эту часть работников (точнее говоря, их семей) можно выделить либо отдельной строкой (рассматривая индивидуальное производство как особую сферу деятельности), либо отдельным столбцом (рассматривая занятых индивидуально-трудовой деятельностью как особую группу работников). Во втором случае работников индивидуальной сферы деятельности можно дифференцировать по сферам приложения труда, что представляется социально значимым. Ведь формы дополнительной индивидуальной деятельности, а соответственно и содержание возникающих по ее поводу социально-экономических отношений, скажем, у водителей автомашин, работников торговли, строителей, земледельцев, как правило, являются разными. В связи с этим дополним перечень типов работников физического труда лицами (семьями), получающими заработок преимущественно от индивидуально-трудовой, кооперативной или арендаторской деятельности. Что касается их отраслевой специфики, то здесь достаточно выделить промышленность (68), строительство и жилищно-бытовое хозяйство (69), транспорт (70), торговлю и бытовое обслуживание (71) и сельское хозяйство (72).

Кроме того, семейно-хозяйственная структура включает группы семей, не имеющих работников и живущих исключительно за счет пенсий, стипендий, пособий. Такие семьи следует выделить в особую социальную группу (73).

Обратимся к социально-территориальной подструктуре, главными элементами которой являются, с одной стороны, регионы с разными природно-климатическими и хозяйственными условиями (от Молдавии до Таймыра), а с другой - социальные типы населенных пунктов (от малой деревни до столичного города). Основная часть социально-территориальных различий в нашей структуре уже учтена через выделение, во-первых, высшего эшелона руководителей (подавляющая часть которых проживает в столичных и других крупных городах), во-вторых, сельского хозяйства как самостоятельной

сферы умственного и физического труда, работа в которой предполагает проживание на селе.

Что касается различий между такими крупными частями страны, как европейский Центр, Закавказье и Средняя Азия, Сибирь, Дальний Восток и другие, то большинство из них найдет отражение, во-первых, в разной отраслевой структуре занятий работников в общественном производстве и, во-вторых, в источниках и размерах доходов от индивидуально-семейного труда. Учитывать влияние социально-территориальной подструктуры путем выделения каких-либо дополнительных экономико-социологических групп представляется нам излишним. В пользу такого решения вопроса можно высказать три соображения. Во-первых, социально-территориальная подструктура занимает первое место по степени связанности с остальными частными подструктурами, каждая из которых, следовательно, несет в себе определенную информацию и о социально-территориальных различиях. Во-вторых, введение территориальной координаты как самостоятельного критерия дифференциации механически увеличило бы число элементов экономико-социологической структуры в 5-10 раз, сделав ее необозримой. В-третьих, конкретные исследования этой структуры всегда будут проводиться в определенных регионах страны, что позволит судить о реальном влиянии на нее территориальных факторов.

Последняя подструктура, итоги исследования которой нам необходимо учесть, - этнодемографическая. На территории СССР живут люди более ста разных национальностей и народностей. Часть из них более или менее равномерно представлена в выделенных группах занятий, другая концентрируется в специфических группах. Тиражировать выделенные на предыдущем этапе экономико-социологические группы путем разделения их по этническим признакам вряд ли разумно, так как принадлежность людей к большинству наций слабо дифференцирует социальное положение. Исключение составляют в первую очередь малые народы Севера, занимающиеся традиционными промыслами: охотой на морских животных и пушных зверей, разведением оленей и т.п. Типы занятий, бытовые традиции, культура, образ жизни этих народов столь сильно отличаются от других, что делают сложным их приобщение к научно-техническому прогрессу и урбанизации образа жизни. Представителей малых народов Севера, ведущих традиционный образ жизни, с нашей точки зрения, надо рассматривать как особую социальную группу (74).

Что касается демографических групп, то большинство их представителей входит в состав семей и потому учтено в ранее описанных группах. Специфическим элементом этой структуры являются лица, не способные к самостоятельному труду и получению дохода и в то же время не имеющие семей. Это, во-первых, дети, воспитываемые в домах ребенка и детских домах (группа 75); во-вторых, старики и инвалиды, живущие в домах престарелых и домах инвалидов (группа 76); в-третьих, деклассированные элементы, живущие вне семей и чаще всего не имеющие постоянного места жительства ("бичи", бродяги), лица, находящиеся в лечебно-трудовых лагерях, хронические алкоголики, неизлечимые наркоманы, хронические психбольные (группа 77) и, наконец, профессиональные преступники-рецидивисты (группа 78)⁹.

2. ОБЩАЯ ГИПОТЕЗА ЭКОНОМИКО-СОЦИОЛОГИЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ СОВЕТСКОГО ОБЩЕСТВА

В предыдущем параграфе мы обосновали целесообразность разделения совокупности имеющих советских семей на 78 групп, главным образом в зависимости от социальных типов занятий их членов. На этом этапе отдельные группы, выделяющиеся в результате пересечения определенных сфер деятельности с конкретными типами работников, были обозначены только номерами. Для того чтобы читатели могли полнее судить о содержательном результате этой работы, охарактеризуем предполагаемую структуру сплошным списком полученных групп.

А. Политические руководители

1. Страны
 2. Республик и регионов
 3. Городов, городских и сельских районов
- ### *Б. Политические руководители крупных сфер общественной жизни*
4. Международных отношений
 5. Оборонной и госбезопасности
 6. Внутренних дел и правосудия
 7. Экономики и социальной структуры
 8. Идеологии, науки и культуры

В. Средние партийные и советские руководители в сферах

9. Международных отношений

⁹Основную часть лиц, отбывающих наказания за преступления, не относимые к особо тяжелым, с нашей точки зрения, следует числить в тех группах, к которым они принадлежали до совершения преступления. Тот же подход надо применить и к лицам, временно призываемым в армию.

10. Оборона и госбезопасности
11. Внутренних дел и правосудия
12. Экономики и социальной структуры
13. Идеологии, науки и культуры

Г. Низшие партийные и советские руководители в сферах

14. Международных отношений
15. Оборона и госбезопасности
16. Внутренних дел и правосудия
17. Экономики и социальной структуры
18. Идеологии, науки и культуры

Д. Руководители организаций и структурных подразделений в сферах

19. Административного управления
20. Международных отношений
21. Военного дела и госбезопасности
22. Несельскохозяйственных отраслей экономики
23. Сельского хозяйства
24. Просвещения
25. Науки, техники, высшего и среднего специального образования
26. Культуры и искусства
27. Здравоохранения
28. Религии

Е. Специалисты в сферах

29. Административно управления
30. Международных отношений
31. Военного дела и госбезопасности
32. Несельскохозяйственных отраслей экономики
33. Сельского хозяйства
34. Просвещения
35. Науки, техники, высшего и среднего специального образования
36. Культуры и искусства
37. Здравоохранения
38. Религии

Ж. Квалифицированные служащие в сферах

39. Управления и экономики
40. Сельского хозяйства
41. Науки, техники, образования, просвещения, культуры
42. Здравоохранения
43. Религии

З. Рабочие высокой и средней квалификации

44. Высокой квалификации в престижных отраслях
45. Средней квалификации в престижных отраслях
46. Высокой квалификации в тяжелой промышленности
47. Средней квалификации в тяжелой промышленности
48. Высокой квалификации в легкой и пищевой промышленности
49. Средней квалификации в легкой и пищевой промышленности
50. Высокой квалификации в других отраслях промышленности
51. Средней квалификации в других отраслях промышленности
52. Высокой квалификации в строительстве
53. Средней квалификации в строительстве
54. Высокой квалификации на транспорте и в связи
55. Средней квалификации на транспорте и в связи
56. Высокой квалификации в жилищно-коммунальном хозяйстве
57. Средней квалификации в жилищно-коммунальном хозяйстве
58. Высокой квалификации в торговле и обслуживании
59. Средней квалификации в торговле и обслуживании

60. Высокой квалификации в сельском хозяйстве

61. Средней квалификации в сельском хозяйстве

И. Неквалифицированные рабочие и служащие

62. Тяжелого труда в промышленности, строительстве, на транспорте и в связи

63. Среднего и легкого труда в промышленности, строительстве, на транспорте и в связи

64. Тяжелого труда в жилищно-коммунальном хозяйстве, торговле и бытовом обслуживании

65. Среднего и легкого труда в жилищно-коммунальном хозяйстве, торговле и бытовом обслуживании

66. Тяжелого труда в сельском хозяйстве

67. Среднего и легкого труда в сельском хозяйстве

К. Занятые преимущественно кооперативным или индивидуально-семейным трудом в сферах

68. Промышленности

69. Строительства и жилищно-бытового хозяйства

70. Транспорта

71. Торговли и бытового обслуживания

72. Сельского хозяйства

Л. Особые группы

73. Семьи, не имеющие в своем составе работников и находящиеся на иждивении государства

74. Представители малых народов Севера, занятые традиционными промыслами

75. Дети и подростки, воспитываемые в домах ребенка, детских домах или интернатах

76. Лица, постоянно живущие в домах престарелых, инвалидов и ветеранов

77. Деклассированные элементы, не принимающие активного участия в жизни общества (алкоголики, наркоманы, "бичи", бродяги и т.п.)

78. Профессиональные преступники, в том числе отбывающие наказания в лагерях и тюрьмах.

Таковы, как нам представляется, основные элементы экономико-социологической структуры нашего общества. Разумеется, их перечень представляет собой не более чем научную гипотезу, нуждающуюся в проверке на эмпирическом материале. Но выработка такой гипотезы — необходимый шаг к познанию социальной структуры "человеческого фактора" экономики, так как, не имея ее, нельзя приступить к изучению социальной реальности.

Подводя итог всему сказанному, отметим, что элементами экономико-социологической структуры общества являются группы, заметно различающиеся не только функциями в общественной организации труда, в его разделении и специализации, но и занимающие разное положение по крайней мере в нескольких частных подструктурах. Именно эти группы, как нам представляется, и служат главными социальными субъектами экономической жизни советского общества. Разница занимаемого положения предопределяет разную направ-

ленность их потребностей, интересов, разное поведение в экономической сфере, те или иные формы экономических взаимодействий. Многообразие и богатство взаимодействий этих групп в экономике, их участие в реализации всей системы экономических отношений советского общества (которое, как помнит читатель, было “альфой и омегой” всех наших рассуждений) позволяют утверждать, что в данном случае мы имеем дело не просто со “списком” или “набором” произвольно подобранных групп, а с жестко связанной и активно функционирующей структурой, состав элементов которой предопределяется сущностью связывающих их отношений, а содержание отношений - типами элементов.

Попытаемся теперь оценить сформированное представление об экономико-социологической структуре нашего общества, во-первых, по существу, т.е. с точки зрения его соответствия сути названного понятия, и, во-вторых, по сравнению с аналогичной структурой других социалистических обществ.

Качество того или иного решения этой задачи определяется тем, насколько точно научное представление об исследуемой структуре соответствует ее действительному строению. Но как проверить степень этого соответствия, если действительная структура общества не известна?

Сделать это можно, проанализировав выделенные группы по критериям их необходимости и достаточности. При этом необходимость выделения тех или иных групп должна подтверждаться существенными особенностями их социального положения, а их достаточность - возможностью описания с помощью выделенных групп подавляющего большинства экономических взаимодействий, наблюдаемых актов экономической активности, а также проявления интересов групп. Если оба условия выполняются, можно утверждать, что научное представление об экономико-социологической структуре общества в основном отвечает реальности. Проверим, как обстоит дело в нашем случае.

3. НЕОБХОДИМОСТЬ ВЫДЕЛЕННЫХ ГРУПП ДЛЯ ОТРАЖЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ОБЩЕСТВА

Как видно из данного выше определения, экономико-социологическая структура общества должна отражать его социальную дифференциацию. Для этого каждый ее элемент должен отличаться от остальных специфическими чертами

своего положения не в одной, а по меньшей мере в нескольких частных подструктурах.

Чтобы понять, отвечает ли изложенное выше представление об экономико-социологической структуре советского общества этому требованию, в принципе нужно было бы охарактеризовать особенности социального положения всех 75 выделенных групп с тем, чтобы выяснить, действительно ли каждая из них характеризуется особым социально-экономическим статусом. Так как представить здесь результаты столь громоздкой работы было бы невозможно, мы из всего множества групп отобрали 15 таких, которые различаются, с одной стороны, своим местом в укрупненных элементах структуры (обозначенных в списке литерами от "А" до "Л"), а с другой функциональными сферами деятельности. Это выборочное подмножество групп неплохо представляет все их многообразие. Далее мы дадим краткие характеристики отображенных групп, связанные с их принадлежностью к частным экономико-социологическим подструктурам.

Политические руководители республик и регионов (группа 2)¹⁰: члены Президиумов Верховных Советов союзных республик, советов министров, бюро ЦК компартий, руководители областных и краевых комитетов КПСС, исполкомов Советов народных депутатов и др. Это преимущественно мужчины коренных для каждой территории национальностей в возрасте 40-70 лет, обычно семейные и имеющие детей, живущие в столицах союзных республик или областных (краевых) центрах. Главной характеристикой социального положения является большой объем политической и административной власти, включая право и обязанность решать судьбы многих людей (осуществлять кадровую политику в регионе). Другая сторона этого социального положения - высокая политическая ответственность перед органами союзного уровня. Условия труда комфортные, но работа требует исключительного нервного напряжения. Рабочий день и рабочая неделя резко удлинены. Работа связана с постоянными выездами в командировки, общением с широкой массой людей. Большой объем власти и влияния обуславливает высокий социальный престиж. Оплата труда высокая, к ней добавляется немалое количество льгот пользование государственными дачами, служебным автотранспортом, специальной сетью санаториев, государственной охраной и всеми видами социально-бытового

¹⁰Номера группы соответствуют их месту в общем списке, приведенном в предыдущем параграфе

обслуживания, специализированными каналами снабжения дефицитными промышленными товарами и продуктами питания. Семьи, как правило, небольшие, но родственные связи развиты, и родственникам оказывается разнообразная помощь. Дети получают самое лучшее и престижное среднее и высшее образование, перед ними открыты все двери. Жилищные условия наилучшие: либо особняки, либо полногабаритные высококачественные квартиры с числом комнат на 2-3 больше числа членов семьи. Семьи имеют большие собственные дачи, несколько автомашин, дорогую мебель, быт высоко технически оснащен. В ведении домашнего хозяйства помогают наемные работники - домработница, кухарка, сторож, садовник и пр., получающие зарплату от государства. Основные источники доходов - заработная плата, дополнительные доходы из государственного бюджета, бесплатные блага из общественных фондов потребления, приобретение потребительских товаров по льготным ценам. Уровень материального благосостояния очень высокий.

Политические руководители сферы международных отношений (группа 4): ведущие сотрудники МИД СССР, послы и посланники СССР в зарубежных странах и т.д. Это - мужчины 45-60 лет, семейные, с высшим дипломатическим, экономическим или юридическим образованием. Живут либо в Москве, либо за рубежом. Работа связана с исключительной политической ответственностью, постоянным контактом с иностранцами, частыми командировками за рубеж. Рабочее время не нормировано и существенно увеличено. Оплата труда высокая, значительная часть ее выплачивается валютой или чеками Внешторгбанка. Семьи, как правило, небольшие, образ жизни замкнутый, родственные связи не развиты. Пользование материальными и социальными льготами на уровне предыдущей группы, если не выше. Сыновья зачастую получают дипломатическое высшее образование, дочери заканчивают институты иностранных языков. Жилищные условия аналогичны условиям предыдущей группы, имеются собственные и государственные дачи, автомашины зарубежных марок. Образ жизни, как правило, несет отпечаток лет, проведенных за рубежом, большинство предметов домашнего обихода иностранного "происхождения". В домашнем хозяйстве используется наемный труд, в том числе труд работников, оплачиваемых государством (шоферы автомашин, обслуживающих семью, сторожа и садовники государственных дач, повара столовых в дачных поселках и т.д.). Большая часть

покупок делается за рубежом, остальные - в системе "Березка". Жены часто не работают.

Низший эшелон партийных и советских руководителей в сфере экономики (группа 18): ответственные работники обкомов и крайкомов КПСС, обл- и крайисполкомов, гор- и райисполкомов. Это преимущественно мужчины 35-60 лет, главным образом коренной национальности, с высшим техническим, сельскохозяйственным, экономическим или другим образованием. Живут в областных, краевых, районных центрах, городах областного подчинения. Располагают значительным объемом административно-политической власти, но прямой ответственности за результаты управленческой деятельности до последнего времени не несли. Рабочий день не нормирован, рабочая неделя растянута, работа требует большого нервного напряжения, постоянного контакта с широким кругом людей, их принуждения и побуждения к выполнению решений. Условия труда в целом комфортные. Руководимые трудовые коллективы привилегированные, хорошо обеспечены всеми видами социального обслуживания: спецполиклиниками, спецстоловыми, спецмагазинами. Семьи средних размеров, все взрослые заняты в общественном производстве. Жилищная обеспеченность высокая, но ниже, чем у предыдущих групп. Материальная обеспеченность выше средней. Главные источники доходов - заработная плата, покупка товаров по льготным ценам, различные льготные услуги. Домашнее хозяйство, как правило, ведется своими силами. Детям дается образование в особо хороших школах и вузах.

Руководители организаций и структурных подразделений в несельскохозяйственных отраслях экономики (группа 22): директора и главные специалисты, руководители цехов, участков и отделений промышленных предприятий, строек, торговых предприятий и др. Это - преимущественно мужчины (но нередко и женщины) 35-60 лет с высшим техническим или экономическим образованием, живущие в городских поселениях всех типов. Главная особенность профессионально-должностного положения - относительно большой объем распорядительских прав по отношению к средствам производства и готовой продукции, свободный доступ ко многим материально-вещественным благам, возможность использования рабочей силы вверенного предприятия. Сравнительно большая свобода экономического поведения - от строгого выполнения установленных правил и норм до их существенного нарушения и развития "теневых" отношений. Руководство большими коллективами людей, административная власть. Стро-

гая ответственность перед партийными и советскими органами за выполнение плана любой ценой, гораздо меньшая - за достижение высокой экономической эффективности. Большие возможности распоряжаться и использовать социально-бытовую инфраструктуру организаций (уровень которой может существенно различаться). Широкие социальные и экономические связи, возможность получения бесплатно или за небольшую плату разнообразных дефицитных товаров, строительных материалов и т.д. Не менее широкая возможность, "подмазывая" нужных людей "наверху", получать нужные социальные блага. Ненормированный рабочий день, удлиненная рабочая неделя. Высокая нервная напряженность работы. Вынужденное выполнение функций, не свойственных данному рабочему месту (снабжение, организация капитального строительства, воспитательная работа с людьми). Высокая обеспеченность жильем и имуществом (хорошая квартира, дача, автомашина, гараж, современная обстановка). Дети оканчивают лучшие или, по крайней мере, хорошие вузы. Основные источники доходов - зарплата, невидимые доходы, приобретение товаров и услуг по низким ценам или в порядке списания, обмена и пр.

Специалисты сельского хозяйства (группа 33): агрономы, зоотехники, ветврачи, инженеры по сельскохозяйственной технике, землестроители, мелиораторы и т.д. Это - мужчины и женщины 25-60 лет с высшим образованием, преимущественно коренных национальностей. Живут в сельской местности, более всего - в центральных поселках совхозов и колхозов, в районных центрах. Особенности трудового статуса являются ненормированный рабочий день большой протяженности, интенсивные деловые контакты. Работа под открытым небом, высокая сезонность труда, периодичность наступления "пиков" и "затишья", постоянные прямые связи с непосредственными производителями продукции. Оплата труда на среднем уровне, в известной мере зависящая от его результатов. Возможность вести высокоэффективное личное подсобное хозяйство при соответствующей помощи со стороны колхоза или совхоза. Руководимые трудовые коллективы, как правило, обеспечены социально-бытовой инфраструктурой ниже среднего. Собственная жилищная обеспеченность средняя: квартиры или половины домов, принадлежащих колхозам и совхозам, со средним качеством и уровнем благоустройства, нередко - собственные дома с минимумом удобств или квартиры в многоквартирных домах. Развитые, но нетоварные личные подсобные хозяйства, производящие продукцию для

нужд семьи. Продукты питания преимущественно свои. Платежеспособный спрос на промышленные товары удовлетворяется чаще всего в городской торговле. Дети получают высшее или среднее специальное образование в вузах "средней руки". Источники дохода - зарплата и доход от личного хозяйства. Особых льгот или привилегий нет.

Служащие в сфере управления и экономики (группа 39): делопроизводители, кадровики, счетоводы, диспетчеры, нормировщики, инспектора и пр. Это - преимущественно женщины со средним специальным или высшим образованием, 25-60 лет, проживающие во всех типах городских поселений, в селах - райцентрах, центрах хозяйств. Стабильная монотонная работа в помещении. Условия труда нормальные. Рабочий день нормирован, дополнительная работа редка. Труд квалифицированный и нетяжелый. Оплата труда сравнительно невысокая. Никаких источников дополнительного дохода (кроме незаконных). Возможность получения льготных услуг по месту работы зависит от типа трудового коллектива (престижности ведомства, масштабов предприятия и пр.). Жилищные условия, как правило, хуже средних, число комнат меньше числа членов семьи, качество жилья невысокое. Главный источник доходов - зарплата, многие имеют сады, огороды, занимаются шитьем, вязанием. В целом уровень жизни, как правило, невысокий. Дети получают среднее специальное, профессионально-техническое образование или оканчивают вузы, как правило, прирабатывая. Потребительские блага покупаются в государственной (город) или кооперативной (село) торговле. Сельские служащие имеют личные подсобные хозяйства. Покупательная сила рубля наименьшая, так как особого доступа к дефицитным товарам нет.

Рабочие высокой квалификации в престижных отраслях - оборонные отрасли, электроника и приборостроение, некоторые отрасли химии, микробиологии и пр. (группа 44). Это - мужчины 30-45 лет с профессионально-техническим, средним специальным, а иногда и высшим образованием, живущие обычно в крупных городах. Главная особенность их профессионально-должностного положения - использование новейших весьма дорогих (нередко приобретаемых за валюту) средств производства, обуславливающее исключительно большое влияние качества их труда на конечные результаты производства. Отсюда - высокий социальный престиж, участие в органах управления, высокая заработная плата, систематические премии за хорошее качество труда, социальные льготы и привилегии (путевки в санатории и дома отдыха, туристические

путевки за рубеж, талоны на покупку дефицита, предоставление жилья и пр.). Трудовые коллективы, к которым принадлежит эта группа рабочих, как правило, стабильны, высокообразованы, отлично обеспечены собственной инфраструктурой (предприятиями общественного питания, спортивными сооружениями, Домами культуры, медицинскими учреждениями, бассейнами и т.д.). Семьи средних размеров. Жилищная обеспеченность высокая, качество жилья хорошее. Основным источником доходов - зарплата взрослых членов семьи, дополнительный - сад или огород. Уровень жизни высокий, нередко имеются своя дача, гараж, автомашина. Дети учатся в вузах или техникумах. Основная часть требуемых товаров покупается в государственной торговле, но часть поступает через предприятие - мясо из подсобного хозяйства, картофель, овощи, некоторые предметы одежды.

Рабочие средней квалификации в строительстве (группа 53): каменщики, маляры, штукатуры, бетонщики, плотники, сантехники и др. Это - мужчины и женщины 20-45 лет с неполным средним и профессионально-техническим образованием, живущие во всех типах городских поселений и в крупных селах. Труд в условиях плохой организации и неритмичности трудового процесса, частых простоев по техническим и другим причинам. Сельские строители часто подолгу работают вдали от дома. Оплата труда сравнительно высокая, но неравномерная, зависящая от экономических показателей организации. Трудовые коллективы нестабильные (с высокой текучестью), со слабо развитой социально-бытовой инфраструктурой, но с отдаленной перспективой получения жилья. Много одиночек, живущих в общежитиях, с неустроенным семейным бытом, почти не имеющих собственного имущества. Главные источники доходов - зарплата, приработки на стороне (оказание ремонтных услуг населению в вечернее и нерабочее время), мелкие хищения строительных материалов с продажей на сторону.

Рабочие средней квалификации на транспорте и в связи (группа 55): водители автомашин, члены поездных бригад, экипажей самолетов, морских и речных судов. Это - преимущественно мужчины (реже малолетние и одинокие женщины) с невысоким общим или профессионально-техническим образованием, проживающие во всех типах поселений. Главная особенность труда - его разъездной характер, длительные отрывы от дома и семьи, перемежающиеся с длительными периодами нерабочего времени. Характер работы создает возможность разного рода приработков за счет "левых" перево-

зок пассажиров и грузов, различных махинаций с билетами, перепродажи продуктов и товаров, имеющих в одних местах и дефицитных в других. Трудовые коллективы отличаются пространственной разобщенностью работников. Их обеспеченность социально-бытовой инфраструктурой, как правило, невысокая. Материальная обеспеченность семей средняя. Обеспеченность жильем невысокая. Источники доходов - заработная плата, личное подсобное хозяйство или сад, левые приработки. Значительная часть имеет собственные автомашины, летние домики, гаражи. Необходимые товары и продукты питания часто покупаются там, где они дешевле (фрукты и овощи на юге, мясо в сельской глубинке и т.д.).

Работники физического труда высокой квалификации в торговле и обслуживании (группа 58): продавцы, официанты, квалифицированные парикмахеры, фотографы, мастера по ремонту и пр. Это - работники с профессионально-техническим и общим средним образованием, проживающие в городских поселениях и центрах сельских районов, их труд, связанный с обслуживанием людей, отличается нервной напряженностью, физической тяжестью, часто неудобным режимом работы. Оплата труда невысокая, ниже средней. Вместе с тем характер труда открывает широкий доступ к товарам и услугам, в том числе дефицитным. Широко используется внутригрупповой обмен товарами и услугами, что повышает покупательную силу рубля. Значительная часть этой группы имеет большие "левые" приработки за счет как "чаевых" и "благодарностей", так и обсчета клиентов, продажи товаров по повышенным ценам, пересортицы, торговли "из-под прилавка". Прямые личные связи с клиентами облегчают решение многих социальных вопросов (жилье, путевки, устройство детей в вузы и пр.). Трудовые коллективы весьма специфичны: от их членов часто требуются строгое выполнение предписанных норм групповой морали и конформизм ко всякого рода незаконной деятельности. Собственная социально-бытовая инфраструктура предприятий торговли и бытового обслуживания, как правило, не развита. Источники доходов - зарплата, дополнительные доходы, связанные с трудом, нетрудовые и незаконные доходы. Жилищная обеспеченность средняя или невысокая, обеспеченность же имуществом - одна из самых высоких: автомашины, гаражи, дачи, большие денежные накопления. Наибольшее расхождение уровня заработной платы с уровнем потребления.

Неквалифицированные рабочие и служащие тяжелого труда в промышленности, строительстве, на транспорте и в связи (группы 59-62). Это мужчины 20-50 лет, обладающие крепким здоровьем и физической силой, обычно с невысоким образованием, живущие преимущественно в городах и рабочих поселках. Физически тяжелый, нередко вредный для здоровья труд компенсируется сравнительно высокой оплатой. Уровень зарплаты (премий и пр.), а также обеспеченность социально-бытовой инфраструктурой зависят от типа трудового коллектива и могут быть очень разными. Семьи нередко многодетные, уровень душевого дохода невысокий. Условия жизни достаточно скудные. Главный источник дохода - зарплата, иногда - дополнительные приработки, а также продукция сада и огорода. Социальные льготы и привилегии обычно отсутствуют, жилищная обеспеченность низкая. Распространено чрезмерное потребление алкоголя. Дети получают общее среднее и профессионально-техническое образование.

Занятые преимущественно кооперативным или индивидуально-семейным трудом в сельском хозяйстве (группа 72): имеющие крупные высокотоварные личные подсобные хозяйства, теплицы, оранжереи либо работающие на семейном подяре или аренде в колхозе или совхозе. Это семьи разных демографических категорий населения, проживающие в сельской местности с благоприятными природно-климатическими условиями. Члены семьи, занятые в общественном производстве, как правило, имеют там минимальную нагрузку (сторожа, вахтеры, технички и пр.), основную же массу труда расходуют в собственном хозяйстве. Трудового коллектива, в сущности, не имеют, как и каких-либо форм социального обеспечения, общественного обслуживания. Доходы формируются на основе отношений с рынком и зависят от конъюнктуры и личного умения хозяйствовать. Уровень доходов в целом высокий. Семьи обычно полные - с детьми и старшим поколением. Высоко обеспечены личными средствами производства - хозяйственными постройками, инвентарем, продуктивным скотом и птицей. Условия жизни хорошие: собственные дома с удобствами, большое имущество, крупные вклады в сберкассах, собственные автомашины. Покупательный спрос удовлетворяется в городах, в том числе на толкучих рынках, в комиссионных магазинах.

Семьи, не имеющие в своем составе работников и находящиеся на иждивении государства (группа 73): семьи пенсионеров, учащихся, инвалидов. Это - преимущественно лица преклонного возраста и инвалиды, часто - одинокие женщи-

ны, живущие в любых типах поселений. В общественном производстве не участвуют, иногда подрабатывают. К трудовым коллективам не принадлежат. Семьи малочисленны, состоят из одиночек или двух человек. Главный источник дохода пенсии и пособия государства, иногда помощь детей и родственников. Жилищная обеспеченность невысокая, доходы самые низкие, имущество скудное. Никаких привилегий и льгот. Потребление на уровне физиологически необходимого минимума.

Деклассированные элементы (группа 77): “бичи“, бродяги, лица без определенных занятий. Это - обычно мужчины, одинокие или разведенные. Живут, как правило, либо в небольших городах и поселках, либо в крупных селах. Отличаются высокой миграционной подвижностью, кочевым образом жизни. Временно работают на разных неквалифицированных работах за невысокую плату. Иногда объединяются в группы, при наличии детей алименты на них чаще всего не платят. Собственного жилья и имущества нет, потребности минимальные и удовлетворяются на минимальном уровне. Распространен алкоголизм. Источники доходов - временная работа, мелкие хищения, оказание неквалифицированных услуг населению (вскопать землю, что-то перенести и т.п.), иногда воровство.

* *
 *
 *

Выполненный анализ достаточно ясно, как нам кажется, показывает весьма значительную глубину социальных различий в положении выделенных нами групп. Естественно, что особенно сильно “работает“ вертикальный разрез структуры, отражаемый различиями между укрупненными группами работников умственного труда, а также квалификационными группами рабочих. Но немалый вклад в общую совокупность социальных различий вносит и горизонтальный срез структуры, отражаемый особенностями функциональных сфер деятельности и отраслей хозяйства. Четко выделяются, к примеру, группы лиц, занятых в сфере международных отношений, местного партийного и советского управления, промышленности, сельского хозяйства, строительства, транспорта, торговли и бытового обслуживания. Не только содержание их труда, но и весь образ жизни несут на себе существенный отпечаток сфер деятельности.

Выявляются и недостатки предложенной классификации:

1) ряд выделенных групп чрезмерно гетерогенен. Например, специалисты сельского хозяйства рассматриваются как единая группа, в то время как в действительности они состоят из двух существенно различающихся подгрупп: главных специалистов и специалистов, не имеющих распорядительных функций. По-видимому, главных специалистов правильнее отнести к руководителям;

2) не учитываются особенности этносов (хотя бы грубо, путем разделения славянских и прибалтийских народов, с одной стороны, кавказских и среднеазиатских - с другой), хотя национальный фактор в процессах дифференциации весьма значим;

3) не разделяются трудовые коллективы хозрасчетных и бюджетных организаций;

4) не проводится достаточно четкой границы между городом и селом, поскольку работники сельских промышленности и строительства рассматриваются вместе с аналогичными группами городских работников.

Есть и другие ограничения предложенной классификации, которые позволяют оценить ее как чересчур огрубленную. Но не следует забывать, что представление о целостной экономико-социологической структуре общества является методологическим инструментом исследования социальной действительности. Для того чтобы он работал, он должен быть удобным и обозримым. Иначе пользование им станет невозможным. При отказе же от принятых нами ограничений пришлось бы расширить число элементов до 150-200, что вряд ли имеет смысл.

Изложенное представление об экономико-социологической структуре советского общества, как нам кажется, может быть принято в качестве исходной гипотезы как для проведения эмпирических исследований, так и для дальнейшего теоретического обсуждения интересующего нас феномена. В этом смысле мы полностью открыты для критики выполненных к настоящему времени разработок, их уточнения и коррекции.

Следует подчеркнуть, что экономико-социологическую структуру можно изучать в масштабе не только страны, но и отдельных республик, регионов, городов, типов поселений (столиц, мелких городов, ссл), а также применительно к межотраслевым народнохозяйственным комплексам (топливно-энергетическому, агропромышленному и др.). В каждом из этих случаев исходное представление об исследуемой структуре должно модифицироваться путем исключения тех групп,

которые в данном объекте отсутствуют, и дезагрегации групп, играющих особо важную роль. В частности, в исследованиях отраслевого характера можно разделять коллективы организаций, различающихся степенью хозяйственной обособленности, отношениями собственности на средства производства, формами экономических отношений.

4. ДОСТАТОЧНОСТЬ ВЫДЕЛЕННЫХ ГРУПП ДЛЯ СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Поскольку экономико-социологическая структура - это совокупность субъектов экономической жизни общества, множество выделенных субъектов должно быть достаточным для выяснения социальных механизмов если не всех, то хотя бы важнейших экономических процессов.

Под "достаточностью для социологического анализа" мы подразумеваем ситуации, когда все основные социально-экономические отношения обеспечены соответствующими субъектами. В свою очередь, "обеспеченность субъектами" - это ситуация, когда структура включает такие группы, взаимодействия которых необходимы для реализации данного отношения. Например, отношения оперативного управления производством обеспечиваются в процессах взаимодействий руководителей, с одной стороны, ИТР, служащих и рабочих - с другой. Если группы, являющиеся субъектами этих взаимодействий, в структуре имеются, то можно считать, что построенная структура обеспечивает возможность социологического анализа отношений оперативного управления производством.

Приняв этот критерий, мы попытались оценить с его помощью "степень достаточности" социальных групп, включенных в экономико-социологическую структуру. Для этого мы вернулись к списку субъектов важнейших социально-экономических отношений (гл. 12) и провели анализ соответствия двух множеств: 26 отношений и 78 групп.

Воспроизводить здесь весь ход анализа в полном объеме нет необходимости, укажем лишь на основные его результаты.

1. Степень полноты набора социальных групп относительно исходной системы экономических отношений. В целом основная масса социально-экономических отношений достаточно полно обеспечена социальными группами, являющимися субъектами этих отношений, активность которых питает

и воспроизводит их. В то же время о восьми из 26 исходно принятых отношений можно сказать, что они нашими 78 группами не обеспечиваются, "не оживляются". Иначе говоря, в предложенной классификации социальных групп отсутствуют субъекты 8 (из 26) видов социально-экономических отношений. Во-первых, это отношения, которые слабо институционализированы. Таковы, например, отношения использования природных ресурсов и природной среды (п. 10 табл. 12.1): специализированный высший институт (соответственно управляющий субъект) здесь еще не сформировался, региональные органы власти тоже занимаются этим слабо. В результате сегодня трудно сказать, какие именно социальные группы участвуют в реализации этого отношения.

Во-вторых, необеспеченными оказались отношения, которые сейчас переживают ломку: старые субъекты дезавуированы, а новые находятся в процессе становления. Таковы, например, отношения сбыта и реализации готовой продукции. В действовавшей до перестройки модели хозяйственного механизма они, "по идее", регулировались работниками Госнаба и Госкомцен. Сейчас ясно, что субъектами этих отношений должны быть работники создаваемых на предприятиях служб маркетинга, но они еще не оформились в самостоятельную группу.

В-третьих, имеются отношения, обслуживаемые социальными группами, которые мы специально не выделили. Например, работники Министерства высшего образования, Минпрофобразования, отраслевых министерств и кадровых служб предприятий, которые занимаются обучением кадров, подготовкой квалифицированной рабочей силы, в нашей схеме рассматриваются в рамках более широких групп работников науки, техники и высшего и среднего специального образования. Все другие отношения представлены обеспечивающими их социальными группами. Это значит, что включенные в гипотетическую экономико-социологическую структуру советского общества группы (социальные субъекты) в целом достаточны для того, чтобы исследовать социальный механизм экономических отношений.

2. Степень соответствия построенной структуры содержанию разных социально-экономических отношений. Она неодинакова. Одна часть отношений отражается этой структурой вполне удовлетворительно. Это отношения общественного разделения труда и обмена деятельностью; централизованного планирования и управления экономикой; отношения общественной собственности на средства производства (владель-

ния, распоряжения, использования); отношения оперативного управления производством. Так, отношения общественного разделения труда обеспечиваются выделением руководителей всех рангов (группы 1-18), административно-управленческого персонала (АУП) организаций и их подразделений (группы 19-28), специалистов и служащих предприятий (группы 29-43), квалифицированных рабочих (44-61), некоторых групп, занятых индивидуальным трудом (группы 68-72), и др. Достаточно полно отражены отношения занятости, государственного планирования и управления, условий общественного труда, использования общественных средств производства и др.

Наряду с этим имеются виды отношений, которые представлены через нашу структуру не прямо, а косвенно. Таковы, например, отношения оплаты труда в общественном производстве: отношения по поводу формирования дохода от индивидуально-трудовой деятельности. Последний вид отношений представлен группами занятых преимущественно индивидуальным трудом.

Наконец, как мы уже отмечали, некоторые отношения нашими группами не представлены. Кроме названных выше, к их числу относятся отношения распределения капитальных вложений, связывающие не социальные группы, а организации; снабжения организаций средствами производства; ценообразования на средства производства и др.

Субъекты каждого экономического отношения формируются из экономико-социологических групп в процессе их агрегирования по разным, специфичным для каждого отношения признакам. Таким образом, первичные элементы структуры (78 групп) в каждом случае перегруппировываются по-иному, образуя разные подмножества. Например, в рамках отношений занятости субъекты выступают в качестве либо владельцев рабочей силы, либо нанимателей, либо организаторов процесса распределения труда. В рамках же отношений распределения социально-бытовой инфраструктуры эти группы переструктурируются, выступая в ролях производителей и потребителей услуг, проектировщиков систем массового обслуживания.

Таким образом, критерии необходимости и достаточности подтверждают сделанный выше вывод: гипотетическая экономико-социологическая структура применительно к современному уровню знаний предоставляет исходную систему социально-экономических отношений в целом удовлетворительно, но вовсе не идеально. Она может и должна совершенствоваться.

ся в процессе конкретных экономико-социологических исследований структуры советского общества. Однако проведение таких исследований - дело будущего, а знание этой структуры необходимо сегодня. Поэтому мы далее попытаемся охарактеризовать некоторые особенности экономико-социологической структуры советского общества.

5. ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИКО-СОЦИОЛОГИЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ СОВРЕМЕННОГО СОВЕТСКОГО ОБЩЕСТВА

Оценить ее особенности, ее качество - значит ответить на вопрос, насколько полно и эффективно экономико-социологическая структура выполняет свои общественные функции. Для того чтобы судить об этом надежно, необходимо иметь результаты специальных социологических исследований, выполненных на базе общесоюзной выборки, репрезентативной по отношению ко всем частным экономико-социологическим подструктурам. Более того, желательно, чтобы эти исследования носили международный характер и выполнялись по сходным программам, что позволило бы увидеть действительные особенности структуры современного советского общества. Но, к сожалению, такой информации в нашем распоряжении нет. В первую очередь это связано с "эмбриональным" состоянием социальной статистики в СССР. Данные о социальном составе, положении, образе жизни, различных видах активности населения и его групп, из года в год публикуемые во всех развитых странах, в СССР до последнего времени считались "секретными" и не только не публиковались, но даже не собирались и не обрабатывались. Нет пока и методического обеспечения требуемых исследований, в частности репрезентативной выборки семей.

Что касается многочисленных социологических исследований социальной структуры нашего общества, проводимых разными научными коллективами, то подавляющее большинство их не претендует на отражение структуры общества в целом или хотя бы достаточно крупной республики. Основная часть работ посвящена анализу социальных различий между отдельными группами рабочих, крестьян и интеллигенции, причем эти группы не выявляются из анализа, а задаются как бы априорно¹¹. Понятно, что подобная ситуация осложняет

¹¹Мы имеем в виду традиционное распределение занятых в общественном производстве на работников квалифицированного и неквалифицированного

ет решение стоящей перед нами задачи. Одними из подходящих для ее решения источников представляются данные сравнительного исследования "Сближение рабочего класса и интеллигенции в социалистическом обществе", проведенного в 1979 г. академиями наук шести европейских социалистических стран¹². Привлекательными сторонами этого исследования являются сравнительно широкий охват важнейших общественных групп работников физического и умственного труда¹³, его международно-сравнительный характер, достаточно высокая надежность (в каждой стране на основе одинаково формируемой выборки было опрошено по 2 тыс. чел.), единство не только вопросников, но и методов обработки всего материала, выполненной Вычислительным центром Института социологии АН ЧСФР.

Что касается неизбежных для любого исследования ограничений, то в данном случае они заключались в отсутствии данных о положении довольно широкого слоя партийных и государственных управленческих кадров, а также работников транспорта, строительства, связи, сельского хозяйства, торговли и бытового обслуживания. Фактически изучена социальная структура лишь одной крупной сферы народного хозяйства - промышленности.

Материалы, опубликованные в названной выше работе, позволяют ответить на вопросы об особенностях экономико-социологической структуры советского общества по сравнению с другими европейскими социалистическими странами и о влиянии этих особенностей на выполнение общественных функций структуры. Разумеется, применительно к настоящему времени эти материалы устарели, так как они отражают структуру нашего общества в период застоя. Но, во-первых, социальная структура общества представляет собой весьма устойчивый феномен и меняется сравнительно медленно. Во-вторых, проведение подобных исследований очень громоздко и всегда требует большого времени, так что к моменту публикации данные в известной мере стареют. Наконец, более свежих данных по этому вопросу в нашем распоряжении нет.

ного физического, квалифицированного (специалисты) и неквалифицированного (служащие) умственного труда.

¹²Данные названного обследования опубликованы в Информационном бюллетене Проблемной комиссии 03 за 1983/1984 г. (Институт философии и социологии ПАН, Варшава, 1985).

¹³Из 78 групп, включенных нами в экономико-социологическую структуру советского общества, обследование охватывает 28, в том числе 11 групп работников умственного и 17 - физического труда

Вначале назовем наиболее характерные черты социальной дифференциации групп в промышленности СССР, выявляющиеся при международном сравнении.

1. Наибольшая среди всех социалистических стран выравненность материальных условий жизни, в том числе доходов и обеспеченности жильем как между четырьмя категориями работников с разным характером труда, так и внутри этих категорий. Иными словами, наибольшая уравнительность условий жизни исследованных слоев¹⁴.

2. Наименьшее соответствие реальных критериев дифференциации положения работников промышленности разделению их на категории в зависимости от характера труда. Наименьшая среди других стран разница в среднем уровне дохода названных категорий работников (100:113:105:119), сочетающаяся со средней дифференциацией зарплаты для всего массива занятых (децильный коэффициент этой дифференциации составляет 2,5 раза). Следовательно, наибольшие различия в СССР наблюдаются не между категориями с разным характером труда, а внутри них. Интересно и то, что попытка реклассификации работников по четырем категориям исходя из данных об их фактическом положении в Советском Союзе оказалась одной из наименее удачных. Авторы соответствующей статьи констатируют, что в СССР "40 % людей по своим данным (т.е. по данным о реальных условиях своей жизни. - *Авт.*) попали бы не в свою группу. Особенно большая неопределенность возникает при реклассификации неквалифицированных рабочих и служащих (более половины их попали в чужую группу). Но и причисление к интеллигенции именно здесь (в СССР. *Авт.*) является самым неопределенным. Таким образом, распределение по четырем группам здесь в наименьшей степени выражает действительную дифференциацию"¹⁵.

3. Крайне слаба связь уровня семейного душевого дохода не только с заработной платой работников, но и с полным набором демографических, социальных и территориальных факторов, с помощью которых принято объяснять дифференциацию доходов (количество детей в семье, величина и структура домашнего хозяйства, возраст, образование, сложность труда, занимаемая должность, тип места жительства, катего-

¹⁴Бескид Л., Колоши Т. Материальные условия жизни // Информационный бюллетень. 1983/1984 / Ин-т философии и социологии ПАН. Варшава, 1985. С. 106.

¹⁵Колоши Т., Тучек М. Общие тенденции дифференциации среди занятых в промышленности // Там же. С. 198.

рия труда). В остальных странах объясняющая сила этих факторов тоже сравнительно невелика - от 33 до 45 %, но в СССР она составляет всего 7 %¹⁶. Очевидно, в нашей стране решающую роль играют такие не учтенные в рассматриваемом исследовании факторы, как "мощность" и влияние ведомств, богатство предприятий, их территориальное размещение. Именно эти факторы определяют в СССР районные коэффициенты к зарплате, место групп в иерархии власти, их причастность к спецснабжению, получение разных льгот и привилегий.

4. Факторный анализ признаков социально-экономического положения работников промышленности позволил выяснить, какие стороны этого положения в каждой стране дифференцированы сильнее, а какие слабее; какие группы признаков положения изменяются вместе, взаимосвязанно, образуя своего рода "танделы" или "триады", а какие меняются независимо. Ситуация в СССР в этих отношениях также оказалась своеобразной. В подавляющем большинстве стран два первых фактора, сильнее всего дифференцирующие положение работников, это (1) интеллектуальная сложность труда, наличие функций управления, уровень образования работников и (2) занимаемая должность. В СССР же второй из названных факторов занял первое место, а первый - лишь шестое. Иными словами, занятие работников определенной должности здесь слабо зависит от уровня образования, интеллектуальной сложности труда, соотношения управленческих и исполнительских функций. Это резко отличает ситуацию в СССР от ГДР, Польши и ЧСФР, где основу всей социальной дифференциации составляет интеллектуальное содержание труда¹⁷.

5. В СССР наблюдаются наиболее глубокие из всех социалистических стран различия в интеллектуальной сложности труда квалифицированных и неквалифицированных рабочих, хотя разница в их доходах и материальном положении не большая.

6. Наконец, СССР занимает второе (после Болгарии) место по ущемленности материального положения интеллигенции, которая вплотную приближена к рабочему классу. Общая шкала различий среднего заработка восьми категорий работников промышленности рабочие без квалификации, бригады без квалификации, квалифицированные рабочие, ру

¹⁶Бескид Л., Колоши Т. Материальные условия жизни. С. 90-91

¹⁷Колоши Т., Тучек М. Общие тенденции дифференциации среди слоев в промышленности. С. 190-191.

ководители низшего звена, служащие руководители среднего звена, интеллигенция (специалисты), руководители предприятий - в СССР более сжата по сравнению со всеми странами, кроме Болгарии. При этом резко отличаются друг от друга лишь три группы категорий: 1) служащие и неквалифицированные рабочие (самое низкое положение), 2) руководители предприятий (самое высокое положение) и 3) все остальные работники. В 1979 г. средняя заработная плата ИТР превышала заработную плату лишь бригадиров без квалификации, отставая от квалифицированных рабочих.

Таковы некоторые особенности экономико-социологической структуры промышленной сферы нашего общества, вытекающие через призму международных сопоставлений.

6. ФУНКЦИИ ЭКОНОМИКО-СОЦИОЛОГИЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ И ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ИХ ВЫПОЛНЕНИЯ

Особенности экономико-социологической структуры во многом определяют развитие общества. Поэтому необходимо уметь оценивать качество этой структуры, своевременно обнаруживать ее сильные и слабые стороны, определять пути совершенствования. Качество же этой структуры проявляется в том, насколько полно и эффективно она выполняет свои функции.

Первой из этих функций является *поддержание и развитие формы общественного разделения труда*, обеспечивающих достаточно эффективное и согласованное функционирование всех сфер общества. Точная оценка выполнения этой функции требует статистических данных о функциональных местах в народном хозяйстве и в семейной экономике и о численности всех экономико-социологических групп. Такая оценка затрудняется еще и тем, что фактически предъявляемый большинством отраслей хозяйства спрос на рабочую силу явно преувеличен и с переводом предприятий на самокупаемость и самофинансирование будет снижаться.

Тем не менее на основе научной литературы, публицистики, а частично и собственных наблюдений мы полагаем, что в современной структуре нашего общества гипертрофирована численность работников управления, особенно верхнего и среднего звеньев государственного и партийного аппарата; чрезмерно велика численность некоторых категорий инженеров, специалистов сельского хозяйства, врачей, причем при низком качестве их подготовки; слишком велика доля работ-

ников неквалифицированного труда¹⁸; ощущается недостаток рабочих высшей квалификации, способных эффективно использовать самую сложную современную технику.

Вторая функция экономико-социологической структуры советского общества заключается в *обеспечении эффективной дифференциации положения различных групп*. Такая дифференциация необходима для обеспечения активности человеческого фактора, эффективной работы каждого члена общества и тем самым увеличения и улучшения совокупного трудового вклада общества в развитие экономики.

В общем и целом она выполняется, но с довольно серьезными сдвигами. Достаточно указать на то, что в совокупной социальной дифференциации работников промышленности СССР различия в заработной плате занимают седьмое (предпоследнее перед социальным происхождением) место, в то время как в Польше и ЧСФР - третье. Материальные условия жизни семей и душевой семейный доход дифференцированы сильнее (4-е и 5-е места), причем независимо от заработной платы. Иными словами, лучше живут не те социальные группы, чей труд официально выше оплачивается¹⁹. В частности, душевой семейный доход неквалифицированных рабочих в СССР оказался даже более высоким, чем квалифицированных, что может объясняться либо большей ролью приработков, либо иным демографическим составом семей, либо, наконец, разным положением самих опрашиваемых работников в семье (квалифицированные рабочие чаще являются главами, а неквалифицированные - вторыми членами семей). Обеспеченность жильем в СССР самая выравненная по категориям работников с разным характером труда. Она зависит не от зарплаты или дохода, а главным образом от возраста и трудового стажа. По мнению Л. Бескида и Т. Колоши, "сближение квартирного положения категорий - это эффект отхода от чисто экономических принципов распределения этого элемента условий жизни и применения в социалистических странах принципов дезидеративного (волонтаристского, *лат.*) характера"²⁰.

Третья функция экономико-социологической структуры *создание необходимых условий для социального саморазвития нашего общества*. Она обеспечивается, во первых, высо-

¹⁸Мы не касаемся здесь вопроса об использовании неквалифицированного тяжелого труда, например об острой нехватке во всем жилищно-коммунальном хозяйстве санитарок и санитаров, труд которых оплачивается очень низко.

¹⁹Колоши Т., Тучек М. Общие тенденции дифференциации среди слоев в промышленности. С. 190-191.

²⁰Бескид Л., Колоши Т. Материальные условия жизни. С. 93, 105.

ким уровнем всеобщего обязательного образования молодежи (10-11 классов), во-вторых, большой численностью интеллигенции, занятой в сфере просвещения, науки, культуры и искусства. Отсюда повышение среднего уровня образованности, культуры и информированности населения от поколения к поколению. Вместе с тем материалы международного сравнительного исследования показывают, что СССР характеризуется более сильной, чем в европейских социалистических странах, культурной дифференциацией разных групп населения. Наряду с высокообразованными группами здесь имеются широкие слои населения с низкой культурой.

Четвертая функция - *адаптация населения страны к меняющимся условиям развития общества*, последствиям научно-технического и социального прогресса. Она обеспечивается прежде всего социальной мобильностью, передвижением представителей нижних слоев и групп в верхние, работников неквалифицированного труда в группы квалифицированного, работников исполнительского труда - в группы, связанные с выполнением управленческих функций, работников физического труда - в группы преимущественно умственного труда ит.д. С точки зрения оценки выполнения этой функции интересны данные, приведенные в табл. 20.1.

Общие для всех социалистических стран закономерности заключаются, во-первых, в резком преобладании восходящей мобильности над нисходящей, во-вторых, в усилении разрыва в образовательном уровне отцов и детей по мере движения от неквалифицированных рабочих к интеллигенции. На этом фоне особенностью нашей страны является гораздо более выравненная интенсивность восходящей мобильности молодежи, происходящей из всех слоев населения, включая неквалифицированных рабочих. По-видимому, это эффект всеобщего среднего образования.

Пятой функцией рассматриваемой структуры является *обеспечение одновременного и согласованного выполнения населением экономико-хозяйственных и репродуктивных функций*. Сложившееся в этой области положение трудно назвать благополучным. Во-первых, в стране чрезвычайно низка доля женщин, не занятых в общественном производстве и отдающих основную часть времени семье и воспитанию детей. Это служит одним из факторов сильного снижения рождаемости и все большего распространения однодетных семей, как правило не способствующих формированию у детей коллективизма и желательной системы ценностей. Во-вторых, в СССР, хотя

Т а б л и ц а 20.1

Доля взрослых детей, получивших более высокое образование по сравнению со своими отцами, %, 1978 г.*

Категория работников (отцов)	Страны					
	ГДР	ЧСФР	Венг- рия	СССР	Болг- рия	Поль- ша
1. Неквалифицированные ра- бочие	13	12	15	55	35	0
2. Квалифицированные рабочие	36	40	59	55	63	74
3. Служащие (без высшего об- разования)	34	64	68	66	69	75
4. Интеллигенция (специалисты с высшим образованием)	77	76	70	73	89	92

* Рассчитана по: Димитров К. Сравнительный анализ показателей образовательной межрегиональной мобильности рабочего класса и интеллигенции // Информационный бюллетень. 1983/1984 / Ин-т философии и социологии ПАН. Варшава, 1985. С. 118.

и слабее, чем в других социалистических странах, занижена оплата женского труда. По мнению Л. Бескида и Г. Колоши, "тенденция... большой дифференциации заработков по полу... является не простым отражением разницы в оплате труда, но отражением социальных неравенств в позиции обоих полов"²¹. Особенно неблагоприятно сказывается заниженная оплата женского труда на положении неполных семей с детьми. В-третьих, в отличие от ГДР и Венгрии, где семейные пособия полностью компенсируют дополнительные расходы, связанные с воспитанием детей²², в СССР душевые доходы многодетных семей гораздо ниже, чем малодетных, не говоря уже о бездетных²³.

Наконец, шестая функция состоит в обеспечении социально справедливого отношения к группам, находящимся в особом неблагоприятном социально-демографическом или физико-психическом положении: старикам, сиротам, хроническим больным, инвалидам и т.п. К сожалению, ее выполнение также оставляет желать много лучшего. Если, по расчетам ученых, средний уровень пенсии по старости должен составлять 70-75 % средней заработной платы работающих, то в СССР в момент принятия основного закона о пенсиях он составлял 35-40 %, к середине же 80-х годов в связи с ростом средней

²¹ Там же. С. 86-87.

²² Там же. С. 90-91.

²³ Шапошников А.П. Доходы сельского населения Новосибирск. Наука Сиб. отд-ние, 1984.

зарплаты снизился до 28-30 %. Низкими остаются пока стипендии учащихся, недостаточны пособия одиноким матерям. Трудное положение пенсионеров, живущих отдельно от детей, усугубляется малым числом социальных учреждений и работников, специализирующихся на оказании помощи старикам, инвалидам, хроническим больным. Движение за создание подобных служб пока только начинается. Остро не хватает домов престарелых и домов инвалидов, где люди, израсходовавшие свой трудовой потенциал в интересах общества, могли бы найти нормальные условия жизни. Во многих городах и регионах страны очереди на помещение в дома престарелых исчисляются десятками тысяч людей, да и условия содержания в этих домах трудно назвать удовлетворительными.

Нельзя не сказать и о возрастающей численности детей, воспитывающихся без родителей в домах ребенка, а затем в детских домах. С одной стороны, процедура отказа матерей от детей чрезмерно упрощена и не влечет за собой даже выплаты алиментов. С другой стороны, крайне усложнено оформление усыновления (удочерения) детей людьми, желающими и способными о них позаботиться. Наконец, общество выделяет явно недостаточно средств на воспитание, обучение и социализацию детей в специализированных государственных учреждениях.

Таковы некоторые важные черты экономико-социологической структуры нашего общества. Естественно, что формируемый ими портрет не полон. Отсутствуют такие характерные черты этой структуры, как относительный социальный статус работников управленческого аппарата, с одной стороны, и рядовых членов общества с другой; особое положение работников торговли и бытового обслуживания; специфическое положение занятых в сельском хозяйстве; статус работников литературы, искусства и пр. Но полное описание качественной структуры, наполненности, положения и интересов всех экономико-социологических групп советского общества требует эмпирического исследования, базирующегося на прочном методологическом основании.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Наша монография познакомила читателей лишь с частью проблем, относящихся к новой области социологической науки — экономической социологии. Мы попытались развернуть три группы вопросов: о предмете этой науки (первый раздел), об экономической культуре общества (второй раздел) и об его социальной структуре (третий раздел). Однако неосвещенных вопросов, увы, осталось гораздо больше, чем тех, которые нам удалось рассмотреть. За бортом осталось социально-экономическое поведение. Не дан анализ социальных проблем управления. Не развернут главный объект экономической социологии — социальный механизм развития экономики. Как видим, проблематика экономической социологии отражена в книге далеко не полностью.

В принципе возможны разные подходы к социальным проблемам экономики. Мы реализовали один из них — отнюдь не единственно возможный. Суть нашего подхода в следующем. Экономика мыслится как единая система, внутри которой протекают социальные процессы и функционируют социальные группы. От качества поведения этих групп зависит конечный результат развития экономики. При таком понимании получается, что активность социальных субъектов экономики зависит от макрорегуляторов — от состояния культуры, места группы в социальной структуре общества, от системы управления экономикой. Локальные же регуляторы — такие, как условия труда в разных отраслях и регионах, возможные формы занятости — при таком подходе “не схватываются”. Например, оставаясь в кругу введенных нами понятий, нельзя объяснить изменения в характере управленческого труда, развитие “теневых” экономических процессов, рост преступности. Ведь каждый такой процесс порождается не только основными, об-

щими структурами, но и множеством специфических, действующих в отдельных сферах экономики.

Специфика нашего подхода состоит также в том, что мы не анализировали социальные аспекты экономических институтов собственности, занятости, рынка, конкуренции. Мы описали влияние на экономику глобальных социальных институтов общества - политики, права, идеологии, морали. Анализ же социальных проблем, порождаемых функционированием специфических экономических институтов требует другого, микроскопического анализа, базирующегося на эмпирических исследованиях.

По проблемам экономической социологии специальных конкретных исследований мы не проводили разработаны лишь методология и методика, которые можно использовать в этих целях.

Будущее экономической социологии связано с необходимостью осмысления того нового общества, которое сегодня начинает складываться. Каждый день возникают новые формы управленческих и экономических отношений, новые виды экономической деятельности, ее новые субъекты. Самое интересное, что происходит в стране, лежит в треугольнике "экономика - политика - человек". Многие противоречия уже видны. К примеру ясно, что перестройка натолкнулась на противоречие между острой необходимостью обновления экономических отношений и системы управления, с одной стороны, и традиционной для страны экономической культуры - с другой. Она выявила новые дефициты - дефицит компетентности, предприимчивости, порядочности. Не случайно все вдруг вспомнили про колоссальный интеллектуальный потенциал, утраченный в ходе сталинских репрессий. Перестройка выявила круг: общество требует обновления от того самого аппарата, который довел дело до застоя и не может преодолеть его до сих пор.

Но перестройка обнаружила не только дефекты и противоречия. Она показала обществу силу административной системы и в смысле устойчивости, и в смысле цельности, пригнанности всех ее звеньев, позволяющей ей сопротивляться попыткам ее обновления. Ведь сопротивляются новому (например, продолжают "давить" хозяйственников, сдерживают кооперативное движение и пр.) не отдельные лица, а административная система как целое. И представлено это целое многими миллионами руководителей, специалистов, служащих, каждый из которых на своем месте решает вопросы так, как он привык это делать. Немало слоев общества заинтересованы

в том, чтобы ничего не менялось. Нужны экономико-социологические исследования, направленные на поиски выхода из сложившихся тупиков.

Если говорить в более широком плане, то экономическая социология должна поставить и последовательно решать новую для науки задачу: фиксируя хронические болезни системы, одновременно искать и изучать точки ее возможного обновления, социальные силы, которые могут "работать" на это. Нужно выявить социальный потенциал обновления, его реальных субъектов. Нужно понять, какие новые формы хозяйствования адекватны реально существующему человеческому фактору советской экономики с его реальными качествами - как положительными, так и отрицательными. С учетом этого надо понять желательный для общества вариант его дальнейшего развития. Эти вопросы относятся к новому направлению социологических исследований - социологии изменений. Его основу составляет именно экономико-социологическая проблематика. Это естественно, поскольку главными направлениями требуемой перестройки являются радикальная экономическая реформа и связанный с нею комплекс социальных проблем. Для анализа социальных проблем перестройки безусловно окажется полезным словарь понятий экономической социологии - такие ее категории, как "социальные механизмы развития экономики", "субъекты развития экономики", "социально-экономическое поведение", "экономическая культура" и многие другие.

Мы надеемся, что дальнейшее обогащение и конкретизация этого языка будет способствовать лучшему пониманию общества, накоплению знаний о нем.

ПРИЛОЖЕНИЯ

П Р И Л О Ж Е Н И Е 1

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ВЕНГЕРСКОГО НАСЕЛЕНИЯ ПО СОЦИАЛЬНО-ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ ГРУППАМ

(по данным обследования активных получателей дохода, 1981 г.)

Социальные группы	Доля в числе обследованных		
	мужчин	женщин	Всего
1	2	3	4
I. Руководители (менеджеры)			
1. Технические руководители высшего и среднего уровней	1,4	0,1	0,9
2. Технические руководители низшего уровня	4,8	1,1	3,2
3. Хозяйственные руководители высшего и среднего уровней	1,0	0,4	0,7
4. Хозяйственные руководители низшего уровня	1,5	2,0	1,7
5. В сфере административного управления	0,7	0,4	0,5
6. В сфере здравоохранения	0,2	0,6	0,4
7. В сфере культуры и просвещения	0,5	0,7	0,6
II. Специалисты			
8. Технические	1,6	0,9	1,3
9. Хозяйственные	1,0	0,6	0,8
10. Административные	0,5	0,3	0,5
11. Медицинские	0,5	0,6	0,5
12. В просвещении	1,1	3,0	1,9
13. В культуре	0,7	0,7	0,7
III. Профессиональные служащие среднего уровня			
14. В технике	3,6	4,7	4,7
15. В экономике	1,9	9,2	5,0
16. В администрации	0,4	1,0	0,7
17. В медицине	0,2	3,5	1,7
18. В просвещении	0,3	1,7	0,9
19. В культуре	0,7	0,6	0,6
IV. Служители церкви			
20. Служители церкви	1,0	10,2	5,0
V. Рабочие			
21. Квалифицированные в модных (престижных) отраслях промышленности	5,0	0,7	3,2
22. Средней квалификации в тех же отраслях	0,4	0,9	0,6
23. Квалифицированные в торговле и сервисе	1,7	5,4	3,3
24. Средней квалификации в торговле и сервисе	0,7	4,1	2,2

Окончание прил. 1

1	2	3	4
25. Квалифицированные в традиционных отраслях промышленности	10,2	0,4	6,6
26. Средней квалификации в традиционных отраслях промышленности	1,7	1,6	1,6
27. Квалифицированные водители транспорта	7,7	0,2	4,5
28. Водители средней квалификации	0,1	—	0,1
29. Квалифицированные строители	9,8	0,2	5,6
30. Строители средней квалификации	3,3	0,4	2,0
31. Квалифицированные рабочие тяжелого ручного труда	2,2	0,4	1,4
32. Рабочие тяжелого ручного труда средней квалификации	2,0	2,3	2,1
33. Квалифицированные в легкой промышленности	2,5	2,9	2,7
34. Средней квалификации в легкой промышленности	1,5	7,4	4,1
35. Другие квалифицированные рабочие	3,7	1,7	2,8
36. Контролеры продукции, лаборанты	0,4	1,6	0,9
37. Сторожа, вахтеры, курьеры	1,5	2,4	1,9
38. Неквалифицированные рабочие	9,4	14,1	11,4
39. Квалифицированные земледельцы и животноводы	4,0	4,3	4,1
40. Механизаторы сельского хозяйства	2,6	0,1	1,5
41. Неквалифицированные сельскохозяйственные рабочие	2,8	3,4	3,1
<i>VI. Мелкие производители</i>			
42. Самостоятельные крестьяне и помогающие им члены семьи	0,5	1,8	1,1
43. Самостоятельные ремесленники или торговцы и помогающие им члены семей	2,4	1,3	1,9

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

**ПРИМЕРНЫЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ДОЛЖНОСТНОЙ СОСТАВ
ГРУПП — ЭЛЕМЕНТОВ ЭКОНОМИКО-СОЦИОЛОГИЧЕСКОЙ
СТРУКТУРЫ СОВЕТСКОГО ОБЩЕСТВА**

Группы	Профессии, должности
1	
<i>А. Политические руководители страны и ее частей</i>	
1. Страны	Члены и кандидаты в члены ЦК КПСС, депутаты Верховного Совета СССР, председатели всесоюзных государственных комитетов, министры СССР
2. Республик и регионов	Члены и кандидаты в члены ЦК компартий союзных республик, секретари и члены бюро обкомов (крайкомов) КПСС, председатели и заместители председателей советов министров союзных республик, обкомов и крайкомов

Продолжение прил. 2

1	2
3. Городов, городских и сельских районов	комов Советов народных депутатов Секретари и члены бюро горкомов и райкомов КПСС, председатели и заместители председателей исполкомов городских, районных, сельских Советов народных депутатов
<i>Б. Политические руководители крупных сфер общественной жизни</i>	
4. Международных отношений	Руководящие работники МИД СССР, Минвнешторга СССР, Государственного валютного банка, Международного отдела ЦК КПСС, полномочные послы и посланники СССР в других странах
5. Оборона и госбезопасности	Руководящие работники Министерства обороны, Комитета госбезопасности, Оборонного отдела ЦК КПСС, руководители Советской Армии, члены Генерального штаба, командующие крупными родами войск, армиями, корпусами, флотами
6. Внутренних дел и правосудия	Руководящие работники министерств внутренних дел и юстиции, Прокуратуры СССР, Верховного суда СССР, Орготдела и Административного отдела ЦК КПСС
7. Экономики и социальной структуры	Руководящие работники центральных органов управления экономикой (Госплан, Госкомтруд, Госкомцен, ГКНТ и др.), отраслевых союзных министерств, Госбанка СССР
8. Идеологии, науки и культуры	Руководящие работники ГКНТ, Президиума АН СССР, Госкомиздата, Госкино, Гостелерадио, творческих союзов, Отдела идеологии ЦК КПСС
<i>В. Средние партийные, советские и военные руководители в сферах</i>	
9. Международных отношений	Руководящие работники МИД союзных республик, советских посольств и консульств за рубежом, главы советских представительств в международных организациях (ООН, ЮНЕСКО, МКТ и др.)
10. Оборона и госбезопасности	Руководители военных округов, командующие крупными подразделениями Советской Армии и Флота СССР, КГБ
11. Внутренних дел и правосудия	Руководящие работники МВД, Прокуратуры и Верховных судов союзных республик, начальники областных (краевых) управлений милиции, народных судов и др.
12. Экономики и социальной структуры	Руководящие работники Госпланов, Госкомтруда, Минфинов республик, отраслевых министерств, их крупных подразделений
13. Идеологии, науки и культуры	Ответственные работники отделов идеологии ЦК компартий, министерств культуры, Гостелерадио, Госкино, Госкомиздат союзных республик

Продолжение прил. 2

1	2
<i>Г. Низшие партийные, советские и военные руководители в сферах</i>	
14. Международных отношений	Ответственные работники советских посольств, представительств и консульств, руководители советских организаций за рубежом, руководители управлений внешних сношений министерств и ведомств
15. Обороны и госбезопасности	Генералы и старшие офицеры, командующие подразделениями войск армии и КГБ
16. Внутренних дел и правосудия	Ответственные работники областных (краевых) и городских управлений милиции, прокуратур, народных судов, районные прокуроры, руководители районных отделов внутренних дел, председатели районных судов
17. Экономики и социальной структуры	Ответственные работники отраслевых отделов обкомов, крайкомов, горкомов КПСС, областных, краевых, городских исполкомов Советов народных депутатов
18. Идеологии, науки и культуры	Ответственные работники отделов идеологии областных, краевых и городских комитетов КПСС, исполкомов Советов народных депутатов
<i>Д. Руководители организаций и структурных подразделений в сферах</i>	
19. Административного управления	Заведующие юридическими консультациями, нотариальными конторами, начальники ЗАГСов, отделов Госкомстата, отделов трудоустройства, руководящие работники облспиротфова, комитетов ВЛКСМ
20. Международных отношений	Директора советских, зарубежных и смешанных организаций, руководство ВААП, АПН, валютного банка, организаций Внешторга, валютных магазинов "Березка", Интуриста и пр.
21. Военного дела и госбезопасности	Начальники областных (краевых) комитетов государственной безопасности, военные комиссары областных, городских, районных военных комиссариатов, командиры воинских частей
22. Несельскохозяйственных отраслей экономики	Директора и главные специалисты банков, торговых предприятий, баз, производственных объединений, заводов, строек, железнодорожных станций, портов, начальники цехов, крупных производственных участков и пр.
23. Сельского хозяйства	Директора совхозов, председатели колхозов, заведующие отделениями, бригадами, фермами, главные специалисты
24. Просвещения	Директора и заучи школ, школ-интернатов, детских домов, специализированных музыкальных, художественных и других школ
25. Науки, техники, высшего и среднего образования	Члены президиумов АН СССР, АНН, АМН, ВАСХНИЛ, директора и заместители ди

Продолжение прил. 2

1	2
	<p>ректоров НИИ, НИИКБ и проектных институтов, ректоры и проректоры вузов и средних специальных учебных заведений, ученые секретари, деканы, руководители научных обществ, заведующие отделами, лабораториями, главные механики, главные конструкторы, главные технологи предприятий</p>
26. Культуры и искусства	<p>Руководители театров, кинотеатров, кино- и телестудий, домов культуры, университетов марксизма-ленинизма, народных университетов культуры, библиотек, музеев и т.д.</p>
27. Здравоохранения	<p>Директора и главные врачи медицинских специализированных центров, клинических институтов, больниц, поликлиник, амбулаторий, аптек, детских дошкольных учреждений</p>
28. Религии <i>Е. Специалисты в сферах</i>	<p>Церковные служители высших рангов</p>
29. Административного управления	<p>Нотариусы, юрисконсульты, адвокаты, народные судьи, следователи, прокуроры</p>
30. Международных отношений	<p>Дипломаты, специалисты в области международной торговли, валютных расчетов и т.д.</p>
31. Военного дела	<p>Военные инженеры, интенданты, химики, военврачи и др.</p>
32. Несельскохозяйственных отраслей экономики	<p>Экономисты, бухгалтеры, финансисты, товароведы, технологи, конструкторы, химики, инженеры по технике безопасности и др.</p>
33. Сельского хозяйства	<p>Агрономы, зоотехники, ветеринарные врачи, селекционеры, землеустроители</p>
34. Просвещения	<p>Учителя, воспитатели</p>
35. Науки, техники, высшего и среднего специального образования	<p>Научные сотрудники, профессора, доценты, преподаватели вузов и техникумов, инженеры-конструкторы, инженеры-технологи и т.д.</p>
36. Культуры и искусства	<p>Артисты, художники, писатели, музыканты, композиторы, кинорежиссеры и кинооператоры, режиссеры театров, дирижеры, журналисты, библиографы, операторы информационно-поисковых систем, архитекторы</p>
37. Религии	<p>Церковные служители средних рангов</p>
38. Здравоохранения <i>Ж. Квалифицированные служащие в сферах</i>	<p>Врачи, фельдшеры, медицинские сестры</p>
39. Управления экономикой	<p>Служащие отделов кадров, собеса, отделов трудоустройства, помощники нотариусов, секретари административных учреждений, соцстраха</p>
40. Сельского хозяйства	<p>Работники администрации колхозов, совхозов, землеустроительных органов, селекционных станций</p>

Продолжение прил. 2

1	2
41. Науки, техники, образования, просвещения, культуры	Работники информационных служб, учебных секретариатов, вычислительных центров, отделов кадров, чертежники, картографы, служащие и пр.
42. Здравоохранения	Служащие медицинских учреждений
43. Религии	Церковные служащие низших рангов
<i>3. Квалифицированные рабочие</i>	
44. Высокой квалификации в престижных отраслях	Рентгенотехники, наладчики станков с ЧПУ, контролеры оптических квантовых приборов, сварщики микросхем и т.п.
45. Средней квалификации в престижных отраслях	Маркировщики электронных приборов, обогатители микропорошков, намотчики резисторов, сортировщики-раскалибровщики и т.п.
46. Высокой квалификации в тяжелой промышленности	Сталевары, кузнецы, операторы станков, сварщики и т.п.
47. Средней квалификации в тяжелой промышленности	Распиловщики, подручные сталеваров, электросварщики, шлифовщики
48. Высокой квалификации в легкой и пищевой промышленности	Набойщики рисунков на машине, ремонтники челноков, вязальщицы, вышивальщицы, повара, кулинары, холодильники, маслоделывмастера
49. Средней квалификации в легкой и пищевой промышленности	Набивальщицы волокна, размотчики, тесемщики, моточники, контролеры, сыродельцы, пекари, формовщики
50. Высокой квалификации в других отраслях промышленности	Токари-универсалы, фрезеровщики, слесари-сборщики, слесари-инструментальники и др.
51. Средней квалификации в других отраслях промышленности	Штамповщики, прессовщики, токари, слесари и др.
52. Высокой квалификации в строительстве	Сварщики, крановщики, бульдозеристы, экскаваторщики, электрики
53. Средней квалификации в строительстве	Каменщики, штукатуры, бетонщики, плотники, сантехники
54. Высокой квалификации на транспорте и в связи	Водители автобусов, техники по обслуживанию самолетов, машинисты электропозов и т.д.
55. Средней квалификации на транспорте и в связи	Помощники машинистов, диспетчеры, водители автомашин, члены поездных бригад, экипажей самолетов, морских и речных судов
56. Высокой квалификации в жилищно-коммунальном хозяйстве	Слесари аварийно-восстановительных работ, операторы пультов управления, электрики
57. Средней квалификации в жилищно-коммунальном хозяйстве	Сантехники, водораздатчики, дежурные гостиниц
58. Высокой квалификации в торговле и обслуживании	Продавцы, официанты, квалифицированные парикмахеры, фотографы, мастера по ремонту, ретушеры
59. Средней квалификации в торговле	Гладильщики, фурнитурщики, фотолaborанты, младшие продавцы
60. Высокой квалификации в сельском хозяйстве	Механизаторы I и II классов, мастера машинного доения, мастера-часоводы, мастера-садоводы

1	2
61. Средней квалификации в сельском хозяйстве <i>И. Неквалифицированные рабочие</i>	Полеводы, доярки, телятницы и др.
62. Тяжелого труда в промышленности, на транспорте и в связи	Строительные и транспортные рабочие, разнорабочие, упаковщики
63. Среднего и легкого труда в промышленности, строительстве, на транспорте и в связи	Учетчики, кладовщики, сторожа, уборщики
64. Тяжелого труда в жилищно-коммунальном хозяйстве, торговле, бытовом обслуживании	Грузчики, кочегары, кухонные рабочие, сборщики посуды, операторы химчисток
65. Среднего и легкого труда в жилищно-коммунальном хозяйстве, торговле и бытовом обслуживании	Укладчики, приемщики заказов, кастелянши, дежурные по этажу
66. Тяжелого труда в сельском хозяйстве	Скотники, пастухи, разнорабочие
67. Среднего и легкого труда в сельском хозяйстве	Учетчики, сортировщики, сторожа

* Профессии и должности, отнесенные нами к тем или иным элементам структуры, носят несколько условный характер. С одной стороны, перечень их очень неполон, с другой — некоторые из них могут быть отнесены к соответствующей группе без достаточных оснований, т.е. ошибочно. Составляя эту таблицу, мы преследовали две главные цели: во-первых, показать, что каждая из предложенных в главе 18 групп может быть наполнена конкретным профессионально-должностными типами; во-вторых, попытаться нащупать границы между группами в живой социальной реальности. В дальнейшем эта работа должна быть продолжена.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	3
Раздел первый	
ПРЕДМЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОЦИОЛОГИИ	18
<i>Глава 1. к истории экономической социологии</i>	19
1. Становление экономической социологии в мировой науке (19).	
2. Этапы становления экономической социологии в СССР (29).	
<i>Глава 2. СОЦИАЛЬНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОЦИОЛОГИИ В СССР</i>	33
1. Развитие представлений о субъектах экономической жизни (33)	
2. Повышение роли человеческого фактора в экономическом развитии (37).	
3. Снижение эффективности управления трудовым поведением работников (40).	
4. Изменения социальных качеств населения и новые требования к управлению трудом (43).	
5. Способы управления экономическим поведением (46).	
<i>Глава 3. ОБЪЕКТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОЦИОЛОГИИ</i>	49
1. Экономическая и социальная сферы общества: сущность и взаимосвязь (49).	
2. Развитие экономики как социальный процесс (56).	
3. Социальный механизм развития экономики — “ядро” объекта экономической социологии (58).	
4. Задачи экономической социологии (64).	
<i>Глава 4. МЕТОДОЛОГИЯ ЭКОНОМИКО СОЦИОЛОГИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ</i>	67
1. Общая характеристика метода экономической социологии (67)	
2. Система категорий экономической социологии (69)	
3. Особенности методологии экономической социологии (74).	
<i>Глава 5. МЕСТО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОЦИОЛОГИИ В СИСТЕМЕ ОБЩЕСТВЕННЫХ НАУК</i>	83
1. Соотношение экономической социологии с другими научными направлениями (83).	
2. Социологический и экономический подходы к изучению экономики (91).	
Раздел второй	
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА КАК РЕГУЛЯТОР ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ	96

1. Культура как социальная память общества (97).
2. Роль культуры в формировании социально-экономических отношений (105).
3. Особенности экономической культуры (110).

1. Два аспекта экономической культуры: личностный и институциональный (113).
2. Личностный аспект экономической культуры (115).
3. Институциональный аспект экономической культуры (121).
4. Взаимосвязь личностного и институционального аспектов экономической культуры (126).
5. Внешние связи экономической культуры. Ее место в социальном механизме развития экономики (128).

1. Интегральные характеристики — показатели качества экономической культуры (132).
2. Содержание интегральных характеристик, операционализирующих функции экономической культуры (134).
3. Методы конкретно-социологического изучения экономической культуры (145).

1. Некоторые черты культуры дореволюционной России (148).
2. Зарождение экономической культуры административно-командного типа (158).
3. Плюралистическая экономическая культура на этапе нэпа (168).
4. Формирование экономической культуры административно-командного типа (171).

1. Функции советской экономической культуры (182).
2. Содержание советской экономической культуры, ее интегральные характеристики (189).
3. Взаимосвязь личностного и институционального аспектов советской экономической культуры (199).

1. Ценностные конфликты, порожденные перестройкой (212).
2. Контурсы новой экономической культуры (217).

Раздел третий

1. Социальная структура общества — регулятор его экономики (постановка проблемы) (228).
2. Необходимость экономико-социологического подхода (230).
3. Социальные субъекты экономических отношений (235).
4. Типы субъектов экономических отношений (238).
5. Частные экономико-социологические структуры и их связи (250).

1. Подходы к изучению организационно-управленческой структу-

ры (258). 2. Общая характеристика организационно-управленческой структуры: ее строение и функции (262). 3. Сущностные черты организаций (266). 4. Черты, характеризующие социально-экономическое положение организаций (268). 5. Взаимодействия между социальными типами организаций (274). 6. Дефекты организационно-управленческой структуры и пути их устранения (278).

Глава 14. ЭТНОДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ ПОДСТРУКТУРА

281

1. Сущность этнодемографической подструктуры (281). 2. Этнодемографические группы (283). 3. Строение этнодемографической подструктуры (286). 4. Взаимодействия элементов этнодемографической подструктуры (291). 5. Функции этнодемографической подструктуры (294).

Глава 15. СОЦИАЛЬНО-ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ ПОДСТРУКТУРА

300

1. Сущность социально-территориальной подструктуры (300). 2. Социально-поселенческая подструктура (302). 3. Социально-региональная подструктура (309). 4. Социально-территориальная подструктура советского общества (312). 5. Социально-экономические взаимодействия социально-территориальных общностей (316). 6. Функции социально-территориальной подструктуры (319). 7. Социальный механизм функционирования социально-территориальной подструктуры (322).

Глава 16. ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ДОЛЖНОСТНАЯ ПОДСТРУКТУРА

326

1. Сущность профессионально-должностной подструктуры (326). 2. Сущностные характеристики профессионально-должностных групп (332). 3. Социально-экономическое положение профессионально-должностных групп (336). 4. Элементы профессионально-должностной подструктуры (339). 5. Взаимодействия между профессионально-должностными группами (340). 6. Функции профессионально-должностной подструктуры (343).

Глава 17. СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВАЯ ПОДСТРУКТУРА

345

1. Сущность социально-трудовой подструктуры (345). 2. Сущностные характеристики трудового коллектива (347). 3. Социально-экономическое положение трудового коллектива (353). 4. Типы трудовых коллективов (357). 5. Взаимодействия трудовых коллективов (360).

Глава 18. СЕМЕЙНО-ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ПОДСТРУКТУРА

362

1. Социальные функции семьи в экономической жизни общества (362). 2. Особенности подхода к семье в экономической социологии (365). 3. Сущность семейно-хозяйственной подструктуры и ее функции (368). 4. Типообразующие характеристики семей как основы формирования элементов семейно-хозяйственной подструктуры (371). 5. Взаимодействия между семьями разных типов (374).

Глава 19. ЧАСТНЫЕ ПОДСТРУКТУРЫ КАК ОСНОВА ЕДИНОЙ ЭКОНОМИКО-СОЦИОЛОГИЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ ОБЩЕСТВА

378

1. Логика перехода от подструктур к единой экономико-социологической структуре общества (378). 2. Степень связанности частных подструктур друг с другом (382). 3. Относительная значимость экономических отношений, реализуемых разными подструктурами (385). 4. Степень связи частных подструктур с признаками социальных классов (387).

1. Исходные критерии дифференциации (397). 2. Общая гипотеза за экономико-социологической структуры советского общества (407). 3. Необходимость выделенных групп для отражения социальной дифференциации общества (410). 4. Достаточность выделенных групп для социологического анализа функционирования экономики (421). 5. Особенности экономико-социологической структуры современного советского общества (424). 6. Функции экономико-социологической структуры и оценка качества их выполнения (428).

Заключение	433
Приложения	436
Приложение 1. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ВЕНГЕРСКОГО НАСЕЛЕНИЯ ПО СОЦИАЛЬНО-ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ ГРУППАМ (ПО ДАННЫМ ОБСЛЕДОВАНИЯ АКТИВНЫХ ПОЛУЧАТЕЛЕЙ ДОХОДА, 1981 Г.	—
Приложение 2. ПРИМЕРНЫЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ДОЛЖНОСТНОЙ СОСТАВ ГРУПП – ЭЛЕМЕНТОВ ЭКОНОМИКО-СОЦИОЛОГИЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ СОВЕТСКОГО ОБЩЕСТВА	437

Заславская Т.И., Рывкина Р.В.

**3-36 Социология экономической жизни: Очерки теории. -
Новосибирск: Наука. Сиб. отд-ние, 1991. - 448 с.
ISBN 5-02-029106-4.**

В книге рассматриваются теоретические и методологические вопросы нового направления социологической науки — экономической социологии. Показаны этапы ее становления в СССР и за рубежом. Охарактеризовано содержание основных категорий экономической социологии. Изложены проблемы, относящиеся к мало изученной сфере экономики — экономической культуре, описана методология изучения социальной структуры общества.

Книга адресована социологам, широкому кругу общественников разного профиля и всем интересующимся социальными проблемами экономики.

3 0303000000-007 — КБ-41-2-1990
042 (02) - 91

ББК 60.5

Научное издание

Заславская Татьяна Ивановна
Рывкина Розалина Владимировна

СОЦИОЛОГИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ЖИЗНИ

ОЧЕРКИ ТЕОРИИ

Редакторы издательства К.Д. Павлова, И.Я. Лаврова

Художественный редактор Л.Л. Мордохович

Художник А.И. Смирнов

Технический редактор Л.П. Минеева

ИБ №30369

Сдано в набор 19.07.90. Подписано в печать 30.01.91. Формат 84x108 1/32. Бумага книжно-журнальная. Гарнитура таймс. Офсетная печать. Усл. печ. л. 23,5. Усл. кр.-отг. 23,5. Уч.-изд. л. 29. Тираж 6200 экз. Заказ № 640. Цена 6 р.10 к.

Ордена Трудового Красного Знамени издательство "Наука",
Сибирское отделение. 630099 Новосибирск, ул. Советская, 18

4-я типография издательства "Наука". 630077 Новосибирск, ул. Станиславского, 25.