

Г. Н. СОКОЛОВА,  
ДОКТОР ФИЛОСОФСКИХ НАУК, ПРОФЕССОР (МИНСК)

### ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ: ИСТОКИ, МЕТОДОЛОГИЯ, СОЗИДАТЕЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ

Проанализированы истоки, методология и созидательный потенциал науки «экономическая социология». Выявлено, что созидательный потенциал экономической социологии определяется тремя компонентами: «укорененностью» в истоках экономической социологии; разработанностью категориального аппарата, «работающего» в русле социально-экономических законов; объяснительными способностями экономической социологии. Создана методологическая и методическая база экономической социологии как специальной социологической теории и как учебной дисциплины для высших учебных заведений.

*Ключевые слова:* экономическая социология; истоки; методология; созидательный потенциал.

The sources, methodology and creative potential of economic sociology as a science are given analysis to. It is revealed that the creative potential of economic sociology is determined by three components: «embeddeness» in the sources of economic sociology; readiness of categorical apparatus «working» in the tideway of social and economic laws; explanatory abilities of economic sociology. The methodological and methodical basis of economic sociology as a middle range theory and a subject for higher educational institutions is created.

*Key words:* economic sociology; sources; methodology; creative potential.

Каким образом миллионам людей удается достичь согласованности своих действий? Как они могут координировать усилия с той степенью точности, которая необходима для производства большого количества материальных и духовных благ? Согласованность в глобальных масштабах может достигаться лишь при наличии существенных предпосылок, одной из которых является естественное функционирование социально-экономических законов общества. Люди порой уничтожают эти условия или не дают им развиваться, а затем не могут понять, почему та или иная экономическая система разрушилась. Экономическая социология способна объяснить процессы общественной координации и выявить предпосылки, позволяющие им успешно развиваться.

Наша главная цель – создание методологической и методической базы экономической социологии как специальной социологической теории и как учебной дисциплины для высших учебных заведений. Основная задача методологии, как системы принципов и способов, используемой исследователем в теоретической и практической деятельности, заключается в обеспечении эвристической формы познания строго выверенных и прошедших апробацию принципов, методов, правил и норм. Данная система формируется на основе объективных законов и закономерностей действительности, применительно к экономической социологии – на основе социально-экономических законов разделения и перемены труда, закона конкуренции. Для достижения успеха в той или иной сфере научного знания необходимо владеть «секретом» метода и обладать эвристической технологией научного мышления, выработанной в процессе постижения всего богатства научного наследия в избранной сфере деятельности. Именно в этом сочетании социологического знания возможны перспективные научные исследования.

#### История развития экономической социологии

Социология экономической жизни как разработка социальных подходов к экономике формируется уже около трех веков. Ее основатели – К. Маркс, М. Вебер, Т. Веблен, Э. Дюркгейм – стремились объяснить социальные изменения, происходившие в западноевропейском обществе, исходя из влияния на них разделения труда, состояния экономики, урбанизации индустриального общества, трансформации социальной структуры. Так формировалась система социологических взглядов на производительную деятельность, погруженную в контекст экономических изменений, постепенно превращаясь в самостоятельную и авторитетную дисциплину.

История западной экономической мысли рассматривается как история постепенного расширения социального фона экономических процессов, что диктовалось необходимостью социального объяснения сферы мотивации экономического

поведения, соотношения в нем свободы и регламентированности, роли различных ограничителей свободного предпринимательства, роли социальных институтов в экономической жизни и др. Сегодня 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.

Логика становления и развития экономической социологии позволяет выделить три ее этапа:

1) теоретическая подготовка и формирование исходной методологии как создание социологической альтернативы чисто экономическому взгляду на мир (середина XIX – начало XX в.);

2) развитие экономической социологии в теоретическом и эмпирическом контекстах с выходом на ее институционализацию (XX в.);

3) «новая» экономическая социология (конец XX – начало XXI в.).

На **первом** этапе формирования исходной методологии науки экономической социологии анализируются четыре оригинальных подхода ярких мыслителей – К. Маркса, М. Вебера, Т. Веблена, Э. Дюркгейма. В концепции К. Маркса, изложенной в работе «Капитал», рассмотрены два основных способа повышения прибавочной стоимости за счет труда наемных рабочих, один из которых сводится к увеличению продолжительности труда, а другой – к максимальному сокращению продолжительности необходимого труда за счет роста его производительности. При этом обнаруживается *социальный механизм*, объясняющий стремление капиталистической экономики к постоянному росту производительности труда [1, с. 157–187]. Открытие данного механизма, характеризующего по К. Марксу природу капиталистического строя, позволило его последователям сделать акцент на втором способе повышения прибавочной стоимости и связать его с перманентным развертыванием научно-технического прогресса.

В концепции М. Вебера выявляется *социокультурный механизм* становления и развития «духа капитализма», формируемый политическими, этическими и религиозными институтами, особенно институтом протестантизма как активной религии, «подвигающей на труд как на призвание». Назначение этих институтов – влиять на духовную жизнь через авторитет, традиции, правовые нормы, эмоциональное признание; формировать «дух современного капитализма» [2, с. 61–208].

В социологической концепции Т. Веблена *социальными механизмами* формирования тех или иных типов потребительского поведения выступают обычаи, «социальные привычки», стиль и образ жизни, созданные определенной стадией исторического развития. Привычка, по утверждению Т. Веблена, определяет «...деятельность человека в любой области так же, как если бы эти элементы привычки носили характер врожденной потребности» [3, с. 200–217].

Э. Дюркгеймом разработана *концепция социологии* по образцу естественных наук, со свойственными им критериями точности, доказательности, эмпирической обоснованности, и определен *предмет социологии* как социальные факты, существующие вне индивида и обладающие по отношению к нему принудительной силой [4, с. 393–527].

Дополняя и обогащая друг друга, эти концепции создают мощный теоретический фундамент становления экономической социологии как науки.

На **втором** этапе период 1920–50-х гг. совпал с бурным развитием конкретных социологических исследований. В становлении экономической социологии наиболее значимую роль сыграли три направления: индустриальная (промышленная) социология; социология организаций; теория социальной стратификации и социальной мобильности. Первые два направления связывались с поисками путей эффективного управления человеческим фактором, чему служили разработанные в тот период концепции «человеческих отношений», формальных и неформальных групп в организациях, теории малых групп, межличностных отношений, лидерства и руководства. Родоначальниками этих направлений стали Э. Мэйо (E. Mayo) [5], Д. Мак-Грегор (D. McGregor) [6], У. Уайт (W. Whyte) [7] и другие теоретики стимулирования трудовой деятельности и трудовых отношений.

Третье направление – теория социальной стратификации и социальной мобильности – развивалось в полемике двух исследовательских подходов: с одной стороны,

в контексте классовой структуры, а с другой – в контексте социальной иерархии, в рамках которой индивиды и группы могут быть ранжированы согласно денежному доходу, образовательному статусу, социальному и профессиональному престижу. Первое направление возникло в Европе и получило название традиции классового анализа (К. Маркс, М. Вебер и др.), второе – появилось в США и получило название традиции статусного достижения (П. А. Сорокин, П. М. Блау и О. Д. Дункан). В контексте второй традиции П. А. Сорокиным разработана экономическая стратификация (расслоение) общества на основе «жизненных возможностей» и «экономических преимуществ» страт и слоев. Исследователь определяет страту как «совокупность лиц, сходных по профессии, по имущественному положению, по объему прав, а следовательно, имеющих тождественные профессионально + имущественно + социально-правовые интересы» [8, с. 376]. Органичное раскрытие определения социальной страты, данное П. А. Сорокиным в системе операциональных показателей, позволяет считать его наиболее разработанным и наиболее «работающим» в конкретном социологическом контексте.

Период 1950–90-х гг. связывают со структурно-функциональным анализом в трактовке социолога-теоретика Т. Парсонса (T. Parsons) [9] и более тонким подходом к этому явлению Р. Мертона (R. Merton), сосредоточившего усилия на изучении дисфункциональных явлений, возникающих вследствие напряжений и противоречий в социальной структуре [10]. Главный результат данного периода – оформление социологии экономической жизни в качестве одного из направлений социологической науки.

Наиболее значительным явлением в этот период явилась институционализация теории экономической социологии, автором которой считается Н. Смелсер. По его определению, «экономическая социология представляет собой приложение общей системы отсчета переменных и объяснительных моделей социологии к исследованию комплекса различных видов деятельности, касающихся производства, распределения, обмена и потребления ограниченных материальных ресурсов» [11, с. 71].

Основные различия между экономическим и социологическим подходами к анализу экономических отношений, выявленные Н. Смелсером, заключаются в следующем. Во-первых, если в центре внимания экономистов – экономическая сфера общества (трудовые ресурсы), то при социологическом подходе экономика рассматривается как элемент (составная часть) общественной системы. Во-вторых, имеется различие в интерпретации целей развития экономики. При экономическом подходе они выводятся из материальных потребностей общества (рост производительности труда, рост ВВП, структура использования ВВП и др.) и выражаются в максимизации общественного продукта и национального дохода. При социологическом – цели развития экономики рассматриваются как производные от целей общества, где главный ориентир – человек, обеспечение его материальных и духовных потребностей. В-третьих, сравниваемые подходы по-разному трактуют механизмы развития экономики. При экономическом подходе механизм развития идентифицируется с хозяйственным механизмом и системой управления экономикой, при социологическом – социальным механизмом регулирования той или иной экономической сферы общества через оптимизацию экономического поведения и взаимодействия разных социальных групп [12, р. 4–8].

На *третьем* этапе обозначились три основные стратегии развития «новой» экономической социологии: теория рынков, сетевой подход, современная теория модернизации. Согласно взглядам последователей Н. Смелсера (Р. Сведберг, М. Грановеттер – R. Swedberg, M. Granovetter) назначение социологии экономической жизни заключается в том, чтобы объяснить, «как общество выбирает среди широкого круга альтернатив те, которые позволяют с наибольшей выгодой использовать ограниченные производственные ресурсы» [13, р. 16].

Основной вклад Р. Сведберга в «новую» историю экономической социологии – создание концепции рынка как социальной структуры, суть которой состоит в интеграции экономических и социальных отношений применительно к анализу рынка. Обосновав недостаточность определения рыночных отношений через ценообразующие механизмы (что характерно для экономической теории), Р. Сведберг создал исторические типологии рынков как социальных структур, существенно отличающихся друг от друга по степени развития *социальных механизмов обмена* и в зависимости от

уровня развития конкуренции. Данный подход позволил преодолеть ограниченность традиционного отношения к рынку как механизму регуляции спроса и предложения рабочей силы и рассматривать рынок в качестве сложного социального феномена с правом на собственное существование [14, p. 255–274].

Сетевой подход стал одним из основных в современной экономической социологии, самым настоящим, по определению Р. Сведберга, прорывом в будущее, меняющим всю картину мира. В его основе лежит понятие «укорененности» (*embeddedness*), введенное К. Поланьи и развитое М. Грановеттером. Сетевая укорененность выступает как *механизм*, регулирующий «вложенность» экономического поведения в сети межличностных отношений, порожденных отношениями доверия. В сфере социально-трудовых отношений сетевой подход базируется на положении о том, что структурная позиция работодателей и сопряженные с ней отношения определяют стратегии и практики действий наемных работников. Сетевая структура регулируется разнообразными механизмами «вложенности» экономического поведения в сети межличностных отношений [15, p. 233–257].

Важным вкладом П. Штомпки в формирование «новой» экономической социологии является пересмотр в контексте авторской теории социальных изменений, ключевых положений теории модернизации и сведение их в единую систему, отражающую принципы модернизации постсоветских обществ. Согласно созданной им концепции политическая элита уже не рассматривается в качестве движущей силы модернизации, действующей «сверху». В центр внимания ставится мобилизация масс, т. е. деятельность «снизу», которая часто противостоит инертному и консервативному правительству. Регуляция взаимодействия людских потоков «сверху» и «снизу» осуществляется исходя из стартовых позиций государства и «коридора экономических и социальных возможностей», предоставляемых обществу каждым новым этапом модернизации. Однако то, насколько они будут использованы, определяется готовностью и способностью общества не только внедрять научно-технические достижения, но и модернизировать свою социальную структуру [16, с. 170–185].

Таким образом, во главу угла как классических, так и современных подходов к анализу экономических процессов ставится интеграция и взаимодополняемость экономического и социологического подходов в русле экономической социологии.

С середины 1990-х гг. и по настоящее время наиболее рациональной полагается стратегия оформления отечественной экономической социологии как науки о механизмах связи между экономикой и обществом, заявленная на макроуровне Т. И. Заславской и Р. В. Рывкиной [17], продолженная и развитая, применительно к мезо- и микроуровню, Г. Н. Соколовой [18–21]. Важная черта этого периода – институционализация отечественной экономической социологии как научной дисциплины и как теории объяснительного типа.

### Категориальный аппарат, методология

Экономическая социология изучается нами как наука о предпосылках возникновения и закономерностях построения связей и отношений между людьми как социальными субъектами в мире хозяйства, а также как специальная социологическая теория с присущими ей объектом, предметом и системой категорий, «работающих» в русле основных социально-экономических законов.

Экономическая социология исследует закономерности экономической жизни с помощью системы категорий, разработанных в рамках данной науки. Развитие экономики она описывает как социальный процесс, движимый активностью функционирующих в нем социальных субъектов, интересами, поведением и взаимодействием социальных групп и слоев. 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 новое направление требуемыми средствами научного анализа. Для формирования экономической социологии как науки в настоящее время имеются как те, так и другие предпосылки.

Объект экономической социологии – взаимодействие двух основных сфер общественной жизни (экономической и социальной) и, соответственно, взаимодействие двух видов 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. Природа и специфические возможности социальных механизмов регулировать экономические отношения и процессы находятся, таким образом, в центре внимания экономической социологии и составляют ее предмет. Под *социальным механизмом* регулирования экономических отношений понимается определенный способ взаимодействия социальных субъектов по поводу производства, распределения, обмена и потребления различных благ и услуг, проявляющий себя в виде устойчивой структуры типов экономического поведения этих субъектов [21, с. 121–123].

Исследовать социальный механизм регулирования экономических отношений и процессов означает определить, каково состояние изучаемых явлений или процессов; в какой мере тенденции их развития совпадают (или не совпадают) с историческим развитием соответствующей закономерности; какими причинами объясняется возможное несоответствие; за счет каких социальных механизмов регулирования экономических отношений и процессов в конкретных исторических условиях можно преодолеть расхождение между реальными тенденциями развития явлений (процессов) и объективными характеристиками соответствующих законов, в русле которых они развиваются.

Таким образом, обозначен новый парадигмальный этап – возникновение и развитие экономической социологии как науки о социальных механизмах регуляции экономических отношений и процессов. Данная концепция определила основную область теоретических и прикладных исследований и послужила основой создания экономической социологии в Республике Беларусь. При разработке экономической социологии как научной дисциплины, связанной с конкретными социологическими исследованиями, сфера действия социального механизма смещена автором с макроуровня на мезо- и микроуровень, от социального механизма развития экономики, разработанного Т. И. Заславской и Р. В. Рывкиной [17, с. 49–67], к социальному механизму регулирования экономического поведения индивидов и социальных групп [21, с. 297–313].

По определению российского социолога В. И. Верховина, «концепция социального механизма дополняется и модифицируется Г. Н. Соколовой за счет введения новой категории – “экономического поведения” и соответствующей проблематики, “вращающейся” вокруг модели “*homo economicus*”» [22, с. 5–6]. В данном контексте и экономическое мышление, и экономические интересы, и социальные стереотипы, составляющие категориальный аппарат экономической социологии, приобретают статус социальных предпосылок формирования того или иного типа экономического поведения.

Согласно авторской концепции *экономическое поведение* индивида представляет собой процесс, связанный с перебором экономических альтернатив в целях относительно рационального выбора, обусловленного его важнейшими составляющими: ментальными (экономическим мышлением), максимизационными (экономическими интересами) и традиционными (социальными стереотипами). При этом каждый компонент вносит нечто свое, по-своему формирует тот или иной тип экономического поведения. Так, техника экономического мышления – это первая предпосылка, которой человек руководствуется в своем поведении. Исходя из баланса рациональности и эмоциональности экономического мышления, индивиды предпринимают лишь те действия, которые принесут им, по их мнению, наибольшую пользу.

*Механизм* регулятивного воздействия экономического мышления индивида на его экономическое поведение состоит в реализации функции оценки и выбора экономических альтернатив, связанных с освоением различных благ и услуг для получения наибольшей чистой пользы, т. е. пользы за вычетом затрат. При этом чем серьезнее экономическое обоснование выбора, тем больше вероятность, что он будет рациональным. Эту работу экономическое мышление производит на основе наличного

содержания накопленных знаний и представлений о сложившихся в обществе экономических отношениях и собственного опыта деятельности [21, с. 261–269].

В современной трактовке *экономическое мышление* включает взгляды и представления, порожденные практическим опытом людей, их участием в экономической деятельности, теми связями, в которые они вступают в повседневной хозяйственной жизни. Основные факторы формирования экономического мышления – число форм собственности, в рамках которых хозяйствующий субъект осуществляет свою деятельность; число других субъектов экономических отношений, с которыми данный субъект взаимодействует; разнообразие взаимодействующих субъектов (предприятия различных форм собственности, банки, инвестиционные фонды и др.); интенсивность, поливариантность и качественная специфика связей; направленность и сила связей и др. Чем более значимы факторы формирования экономического мышления, тем более глубокой становится включенность социального субъекта в экономическую практику, в результате которой компоненты экономического мышления объективируются и со временем могут быть включены в сферу экономического сознания [23, с. 17–36].

*Экономический интерес* (вторая предпосылка типа экономического поведения человека) – это основная категория для обозначения реальных причин экономического поведения людей, стоящих за их непосредственными побуждениями – мотивами, помыслами, идеями. Именно экономические интересы способствуют согласованности во взаимодействии различных социальных групп и слоев в ходе непрерывного приспособления к изменениям, формирующим это взаимодействие. *Механизм* регулятивного воздействия экономических интересов на экономическое поведение состоит в преобразовании стимула (как внешнего объекта устремлений) в мотив (как внутреннее побуждение к действию) с определением цели действия и программ реализации цели [21, с. 214–226].

Поскольку экономические интересы есть форма выражения экономических отношений, постольку очевидно, что каждой общественной системе присущи своя особая структура этих интересов, свой специфический способ их взаимодействия. Основной каркас такой структуры образуют экономические интересы общества, страт и слоев, трудовых коллективов, индивидуальных хозяйствующих субъектов.

*Социальный стереотип* (третья предпосылка экономического поведения), алгоритмизирует процесс оценки и выбора вариантов конкретных действий на основе собственного опыта и распространенных в обществе шаблонов поведения. *Механизм* регулятивного воздействия социальных стереотипов на экономическое поведение индивида осуществляется через «экономия мышления», что позволяет последнему широко пользоваться готовыми формулами и шаблонами.

В качестве объектов социально-экономической сферы общества выступают процессы, факты, события, ситуации, другие субъекты экономических отношений, которые так или иначе попадают в поле восприятия хозяйствующего субъекта. Для успешного освоения социально-экономической сферы общества ему приходится одновременно воспринимать и оценивать множество процессов, явлений, ситуаций, формируя к ним свое отношение. На основе сложившегося представления субъект реализует на практике ту или иную модель поведения по отношению к каждому объекту. Что же позволяет субъекту, обладающему ограниченными «ресурсами» экономического мышления, взаимодействовать с бесконечно разнообразными объектами социально-экономической сферы общества? Что ему позволяет экономить «мыслительную энергию»? Таким средством «экономии мышления», позволяющим субъекту широко пользоваться готовыми формулами и шаблонами, выступает социальный стереотип [21, с. 228–241].

Важнейшую целеориентирующую роль играют социокультурные факторы, катализирующие экономическое поведение, даже если нет «под рукой» рационально обоснованных альтернатив. Мы определяем *экономическую культуру* как систему созданных в ходе научно-технического прогресса социальных механизмов, благодаря которым регулируется включенность хозяйствующих субъектов в экономическую деятельность и степень их самореализации в тех или иных типах экономического поведения. Это означает формирование прошлым экономическим

опытом определенного состояния экономического мышления, экономических интересов и социальных стереотипов социальных слоев, групп, индивидов и реализацию этого состояния в определенной экономической деятельности [21, с. 284–286].

В качестве *системы социальных механизмов* экономическая культура регулирует экономическое поведение посредством выполнения трансляционной, селекционной и инновационной функций. Основным социальным противоречием, затрудняющим выполнение инновационной функции экономической культуры, является противоречие между приверженностью индивидов и групп к существующим социальным стандартам и образцам поведения и осознанием необходимости инновационной деятельности. Норма сохраняет существующее положение вещей, а инновационная деятельность это положение изменяет: только в их подвижном взаимодействии, постоянном смещении равновесия между ними в ту или иную сторону возможно осуществление инновационной функции экономической культуры. Можно сказать, что экономическая культура ориентирована на управление экономическим поведением в той мере, в какой сформирован прошлым опытом экономического развития образ экономического мышления индивида, группы, общества [21, с. 291–294].

Обращение к социальным механизмам как предмету экономической социологии предполагает необходимость *социологического анализа*, т. е. изучения сложного объекта (общества, региона, отрасли, предприятия и др.) как единого социального организма, жизнедеятельность которого осуществляется путем взаимодействия различных его сфер (экономической, социальной, политической, идеологической). Назначение социологического анализа – выявлять связанность между собой социальных процессов, происходящих в изучаемом объекте. Один социальный процесс может стать причиной другого и следствием третьего. Например, инновационный процесс, преобразующий технику и технологию, способствует изменению профессиональной структуры занятости, что, в свою очередь, ведет к возрастанию социально-профессиональных перемещений. Процессы управления оказывают прямое воздействие на интенсивность и содержание всех остальных процессов [21, с. 316–326].

*Социологическое моделирование*, как центральная процедура социологического анализа, предполагает три этапа исследования: формализацию исследуемого явления и конструирование соответствующего аналога; поиски решения проблемы посредством операций с аналогом; истолкование полученного результата применительно к изучаемому общественному явлению. Общие принципы социологического моделирования те же, что и моделирования вообще. Вместе с тем социологическое моделирование обладает особенностями, которые обусловлены спецификой общественных явлений и процессов, их сложностью, быстрыми изменениями и развитием, неповторимостью конкретных ситуаций, а также тем обстоятельством, что люди наделены разумом и обладают относительной свободой выбора в своем поведении. Этим определяется как ограниченность социологического моделирования, так и ряд его преимуществ по сравнению с другими традиционными методами в общественных науках.

*Социологическая экспертиза* рассматривается нами как специальное исследование, имеющее целью выяснение степени и длительности отклонения основных тенденций экономического, социального и политического развития групп и слоев, общества в целом от требований основных социально-экономических законов. Необходимость социологической экспертизы исходит из тезиса о том, что любые существенные изменения в производительных силах, открывая новые возможности, таят в себе и потенциальные угрозы. Так, выбор в пользу социально ориентированной экономики порождает ряд проблем, главные из которых – проблема баланса социального и экономического компонентов (издержки, сопровождающие внедрение неэкономических ценностей, предполагают потерю эффективности производства); проблема нежелательных социальных последствий экономических преобразований; проблема неудовлетворенности экономических интересов различных слоев населения и их неготовности участвовать в проведении экономических реформ. Социологическая экспертиза социальных последствий экономических преобразований с последующей корректировкой социальной государственной политики становится настоятельной необходимостью времени [21, с. 346–355].

**Созидательный потенциал экономической социологии**

Стержневыми компонентами теории являются социально-экономические законы и закономерности, в русле которых «работают» основные категории экономической социологии. Знание этих законов, по убеждению американского экономиста П. Хейне, просто необходимо: «Размышляя об экономических проблемах, невозможно обходиться совсем без теории: факты и взаимосвязи настолько сложны, что не могут сами по себе организоваться в систему, они просто не увязываются воедино...» Поэтому, согласно утверждению П. Хейне, «тот, кто пытается рассуждать о сложных экономических взаимосвязях без теории, добивается, как правило, лишь того, что рассуждает о них с использованием очень плохой теории» [24, с. 27–35].

Анализ основных социально-экономических законов разделения и перемены труда и закона конкуренции дает возможность рассмотреть их вклад в формирование общественного сознания и экономического образа мышления социальных субъектов. Эти законы имеют многовековое развитие, определяющее жизнь и жизнедеятельность мирового сообщества. В ходе социологического анализа выявляется, что отечественный опыт игнорирования основных общественных законов привел к тяжелейшим социально-экономическим и социально-психологическим последствиям, совокупность которых ученые и публицисты определили как явление общественного зстоя. Обосновывается, что с середины 1980-х гг. проявилось и обостряется социальное противоречие между осознанием необходимости социально-экономических перемен и неготовностью людей к этим переменам вследствие того, что в бездействии атрофировались экономические компоненты общественного сознания и экономического образа их мышления, не включенного в экономические практики.

Вместе с тем нынешнее состояние общественного развития характеризуется активизацией закона конкуренции как катализатора взаимодействия законов разделения и перемены труда в ходе глобальных изменений в мире. Закон конкуренции приобретает самодовлеющий характер, диктуя свои требования не только в сфере общественного производства, но и в сфере обращения, а именно в сфере финансового капитала. Наблюдается обострение конкурентной борьбы во всех сферах экономических отношений.

Теория экономической социологии – это теория объяснительного типа, а само социологическое объяснение предполагает описание объекта, подлежащего объяснению, и анализ последнего в контексте его связей, отношений, зависимостей. Любое объяснение определяется по крайней мере тремя факторами: характером объясняемых положений, характером объясняющих положений и характером связи между ними, т. е. механизмом объяснения. В качестве объясняющих положений выступают законы, закономерности, тенденции, в контексте которых происходит осмысление объясняемого объекта. В соответствии с характером механизма, объяснения определяются через собственный закон (теорию, гипотезу) и через модельное объяснение. Наиболее сильный прием анализа по объяснительному плану – теоретическая типологизация на основе законов (закономерностей, идеальных моделей) по теоретически обоснованным критериям [21, с. 125–128].

Рассмотрение социально-экономических законов разделения и перемены труда в русле больших циклов конъюнктуры Н. Д. Кондратьева [25, с. 24–69] значительно усиливает методологическую основу теории экономической социологии. Это позволяет анализировать логику их взаимоотношений, показывая, что основными причинами, вызывающими потребность в перемене труда, являются перевороты в техническом базисе производства, изменяющие характер разделения труда.

Созданный Н. Д. Кондратьевым алгоритм циклического развития производительных сил, ведущих к реорганизации производственных отношений и всей жизни общества, модифицируется в реальные процессы смены технологических укладов с выделением ключевых технологий: первый технологический уклад – текстильные машины; второй – паровой двигатель; третий – электродвигатель; четвертый – двигатель внутреннего сгорания; пятый – микроэлектроника, шестой – нанотехнология, ядерная и гелиоэнергетика. В русле формирования каждого технологического уклада (продолжительностью примерно в полвека) возникает новое разделение труда и, соответственно, новые кластеры профессий.



Так, в 1770–1820-х гг. изобретение ткацких станков обусловило замену ручного труда работой на механических станках. В 1820–70-х гг. изобретение машин, приводимых в действие силой пара, вызвало бурный рост железнодорожного и водного парового транспорта с появлением соответствующих профессий. В 1870–1920-х гг. изобретения в области электротехники послужили основой возникновения профессий, связанных с производством и обслуживанием электрических машин, а также с дальнейшим развитием, на базе электрического двигателя, всех видов железнодорожного, водного и воздушного сообщения. В 1920–70-х гг. произошла научно-техническая революция в области ядерной физики и появились кластеры принципиально новых профессий в данной сфере. В 1970–2010-х гг. развитие информатики, на основе достижений в электронике и молекулярной биологии, дает новые результаты в здравоохранении, сельском хозяйстве, пищевой промышленности и служит базой для формирования новых профессий. Очередной период, с 2010 г., ознаменован достижениями в области нано- и биотехнологий, что обусловило возникновение новых профессиональных сфер. Свертывание сходящих с исторической арены отраслей делает ненужными сотни профессий, а развитие новых отраслей ведет к принципиальному изменению профессионально-квалификационной структуры рабочей силы.

Изменение содержания труда сопровождается изменением его характера, связанного с состоянием экономических отношений как на макро-, так и микроуровне. На макроуровне это перераспределение сил на мировой арене, в мировой экономике, так как экономически более развитым государствам для поддержания высокого уровня жизни (высокая заработная плата, комфортные условия труда и др.) нужны новые рынки сырья и сбыта продукции, новые территории для размещения второстепенных производств (в основном устаревших) и создания новых рабочих мест. На микроуровне это проявляется в изменении отношений между работниками и нанимателями, как правило, на более благоприятные, что получило название «гуманизации труда».

В экономическом контексте закон конкуренции определен К. Марксом как «закон, который все снова и снова выбивает буржуазное производство из прежней колеи и принуждает капитал напрягать производительные силы труда, потому что он напрягал их раньше, закон, который не дает капиталу ни минуты покоя и постоянно нашептывает ему: “Вперед! Вперед!”». Это именно тот самый закон, который в рамках периодических колебаний торговли неизбежно выравнивает цену товаров по издержкам производства» [26, с. 454].

С социологических позиций закон конкуренции определяется нами на макроуровне как объективный закон, влияющий через существенные, внутренне необходимые, устойчивые отношения субъектов собственности в борьбе за наиболее выгодные условия производства и реализации товаров на взаимодействие законов разделения и перемены труда [21, с. 160–170]. На микроуровне формы проявления закона конкуренции и результаты конкурентной борьбы зависят от конкурентоспособности субъектов экономической деятельности. Конкурентоспособность определяется в данном контексте как способность субъекта рабочей силы выдерживать конкуренцию со стороны реальных или потенциальных претендентов на его рабочее место или претендовать самому на другое, более престижное. Конкурентоспособность субъекта рабочей силы может изменяться в зависимости от ситуации на рынке труда, социально-демографических характеристик, самооценки работника и определяется через его трудовую мобильность [21, с. 170–175].

Трудовая мобильность, как способность работника к изменениям в системе социальных позиций и объективная возможность этих изменений, порождаемая количеством и проницаемостью стратификационных каналов на рынке труда, определяется скоростью изменения качественных характеристик работника, которые задают темп его трудовой мобильности в той мере, в какой это возможно при данном социальном устройстве общества.

Для выявления механизмов воздействия экономических интересов на поведение социальных субъектов на мезо- и микроуровне необходимо понимать, что объяснительные функции могут выполняться такими закономерностями, как закономерность связи между экономическими интересами и идеологией и закономерность

связи между экономическими интересами и состоянием экономических отношений [21, с. 219–226].

*Закономерность связи между экономическими интересами и идеологией* проявляется в том, что идея теряет свою актуальность, как только разрывается ее связь с интересами общественных классов, социальных слоев, групп. Выраженная афористично К. Марксом, она выглядит следующим образом. «Идея» неизменно посрамляла себя, как только отделялась от «интереса». И люди всегда будут жертвами обмана и самообмана в политике, пока не научатся за любыми нравственными, религиозными, политическими, социальными фразами, заявлениями и обещаниями разыскивать интересы тех или иных социальных групп [27, с. 271]. Осознание данной закономерности позволяет нам объяснить и многие современные явления, в частности перестроечный период 1985–1990 гг. Так, интерес экономических реформ, подаваемых «сверху», даже не разрабатывался до того состояния, чтобы стать действительным интересом масс. Следовательно, он и стал только предметом временного энтузиазма, только кажущегося подъема.

*Закономерность связи между экономическими интересами и состоянием экономических отношений* выражается в том, что экономические отношения (и выражающие их сущность законы), проявляясь в экономических интересах, приобретают характер движущих сил общественного развития, побудительных мотивов хозяйственной деятельности людей. Ни законы, ни экономические отношения, рассматриваемые как таковые, еще не являются источниками самодвижения. Они становятся ими, лишь выражаясь в экономических интересах социальных субъектов. Определить социальное содержание экономических и политических преобразований – значит ответить на вопросы: в интересах каких и за счет каких общественных групп они проводятся? Сколь глубокими являются сдвиги в положении этих групп, в какой мере затрагиваются их экономические интересы? Какие группы служат движущей силой социально-инновационных процессов, иными словами, приобретают статус субъектов этих процессов?

*Модельное объяснение* дается объекту в тех случаях, когда его нельзя истолковать с помощью собственных законов (теорий). В этом и сила, и слабость модельного объяснения. Сила – в возможности объяснить объект еще до построения теории, отображающей этот объект; слабость – в том, что оно имеет в известной мере предварительный характер. Для построения адекватных объяснительных моделей в социологии имеются две возможности: моделирование социального объекта с помощью другого социального объекта и обращение к известным моделям, например логико-математическим. Наиболее развитая форма социологического объяснения – теоретическая типологизация на основе законов (закономерностей) по теоретически обоснованным критериям.

Итак, созидательный потенциал экономической социологии определяется тремя компонентами: «укорененностью» в истоках экономической социологии; разработанностью категориального аппарата, «работающего» в русле социально-экономических законов; объяснительными способностями экономической социологии. «Укорененность» в истоках экономической мысли определяется постижением истории постепенного расширения социального фона, на котором рассматривается развитие экономики; анализом концепций западных и отечественных экономических социологов с позиций оформления предмета исследований – механизмов регуляции социальных последствий экономических преобразований. Эти механизмы в том или ином виде прослеживаются практически во всех исследованиях экономических социологов, начиная от Адама Смита, создавшего механизм общественной координации, регулирующей взаимосвязь между индивидуальной и общественной выгодой хозяйствующих субъектов. Переход от механизма развития экономики (Т. И. Заславская, Р. В. Рывкина) к механизму регуляции экономического поведения социальных субъектов (Г. Н. Соколова) завершил на данном этапе формирование категориального аппарата экономической социологии.

Разработанность категориального аппарата выражается не только в отслеживании истории каждой из категорий в текстовом формате с выходом на авторское определение, но и в социологических моделях функционирования экономического

## Биографии ученых

интереса индивида, моделях функционирования социального стереотипа, моделях взаимосвязи экономического мышления и экономического поведения индивида, самовоспроизводство которых осуществляется посредством различных социальных механизмов [21, с. 330–343]. На данном фундаменте обосновано рассмотрение в качестве предмета экономической социологии социального механизма как способа взаимодействия социальных субъектов по поводу производства, распределения, обмена и потребления различных благ и услуг, определяющего возможности регуляции экономического поведения этих субъектов.

Объяснительные способности экономической социологии значительно усилены рассмотрением основных социально-экономических законов в контексте «Больших циклов конъюнктуры» Н. Д. Кондратьева. Созданный им алгоритм циклического развития производительных сил и соответствующей реорганизации производственных отношений позволил реально исследовать логику взаимосвязи основных социально-экономических законов в условиях смены технологических укладов как «ответы» общества на «вызовы» глобальных изменений и как условие активизации закона конкуренции. У исследователя появляется реальная возможность «держать руку на пульсе времени» для анализа социальных последствий экономических преобразований, определять, в какой точке процесса глобальных изменений в мире находится Беларусь, каков «коридор экономических и социальных возможностей» инновационного развития Беларуси, а также выявлять факторы сужения/расширения этого «коридора» за счет активизации механизмов воздействия экономических интересов, экономического мышления, экономической культуры, социальных стереотипов на активность экономического поведения социальных субъектов в условиях социально-экономических изменений.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Маркс К.* Капитал // Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения : в 50 т. 2-е изд. М., 1960. Т. 23.
2. *Вебер М.* Протестантская этика и дух капитализма // Вебер М. Избранные произведения. М., 1990.
3. *Веблен Т.* Теория праздного класса. М., 1984.
4. *Дюркгейм Э.* О разделении общественного труда. Метод социологии. М., 1990.
5. *Mayo E.* Social Problems of an Industrial Civilization. Harvard, 1945.
6. *McGregor D. M.* The Human Side of Enterprise. New York, 1960.
7. *Whyte W.* The Organization Man. New York, 1965.
8. *Сорокин П. А.* Система социологии : в 2 т. М., 1993. Т. 2 : Социальная аналитика. Учение о строении сложных социальных агрегатов.
9. *Parsons T.* The structure of Social Action. New York, 1937.
10. *Merton R. K.* Social Theory and Social Structure. Glencoe, 1957.
11. *Смелсер Н.* Социология экономической жизни // Американская социология. М., 1965.
12. *Smelser N., Swedberg R.* The Sociological Perspective on the Economy // The Handbook of Economic Sociology / ed. by N. Smelser & R. Swedberg. New York, 1994.
13. *Swedberg R., Granovetter M.* Introduction // The Sociology of Economic Life / ed. by M. Granovetter & R. Swedberg. San Francisco, 1992.
14. *Swedberg R.* Markets as Social Structures // The Handbook of Economic Sociology / ed. by N. Smelser & R. Swedberg. New York, 1994.
15. *Granovetter M.* The Sociological and Economic Approaches to Labor Market Analysis: Sociological Structural View // The Sociology of Economic Life / ed. by M. Granovetter & R. Swedberg. San Francisco, 1992.
16. *Штомпка П.* Социология социальных изменений. М., 1996.
17. *Заславская Т. И., Рывкина Р. В.* Социология экономической жизни. Очерки теории. Новосибирск, 1991.
18. *Соколова Г. Н.* Экономическая социология. Минск, 1995.
19. *Соколова Г. Н.* Экономическая социология : учеб. для вузов. Минск, 1998.
20. *Соколова Г. Н.* Экономическая социология : учебник. М. ; Минск, 2000.
21. *Соколова Г. Н.* Экономическая социология : учебник. Минск, 2013.
22. *Верховин В. И.* Экономическая социология. М., 1998.
23. *Абалкин Л. И.* Новый тип экономического мышления. М., 1987.
24. *Хейне П.* Экономический образ мышления. М., 1991.
25. *Кондратьев Н. Д.* Большие циклы конъюнктуры // Вопр. конъюнктуры. М., 1925. Т. 1, вып. 1.
26. *Маркс К., Энгельс Ф.* Сочинения : в 50 т. 2-е изд. 1957. Т. 6.
27. *Маркс К., Энгельс Ф.* Сочинения : в 50 т. 2-е изд. М., 1959. Т. 18.

Поступила в редакцию 25.05.2015.