
ЗНАТЬ, ЧТОБЫ ПРЕДВИДЕТЬ...

TO KNOW SO THAT TO FORESEE...

УДК 316.62

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВАНИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ РОЛИ НЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ В СИСТЕМНОМ РАЗВИТИИ ОБЩЕСТВА

С. А. ШАВЕЛЬ¹⁾

¹⁾*Институт социологии Национальной академии наук Беларуси,
ул. Сурганова, д. 1, корп. 2, 220072, г. Минск, Беларусь*

Рассмотрены методологические основания анализа неэкономических факторов экономического роста и системного развития общества. Исследуются семантика факторного подхода, социологические теории факторов, детерминирующих историческую эволюцию общества, экономические теории факторов производства, современные факторные парадигмы. Эксплицируются такие неэкономические ресурсы, как социальный капитал, человеческий капитал, архетипы и другие элементы коллективного бессознательного.

Ключевые слова: фактор; факторные парадигмы; архетипы; мотивация; детерминизм; социальный капитал; человеческий капитал; инновации; психологические факторы.

METHODOLOGICAL GROUNDS FOR RESEARCHING THE ROLE OF NON-ECONOMIC FACTORS IN THE SYSTEMIC DEVELOPMENT OF SOCIETY

S. A. SHAVEL^a

^a*Institute of Sociology of the National Academy of Sciences of Belarus,
Surganova Street, 1, building 2, 220072, Minsk, Belarus*

Considered are the methodological grounds for analyzing the non-economic factors of economic growth and systemic development of society. Studied are the semantics of the factor approach, sociological theories of factors determining the

Образец цитирования:

Шавель С. А. Методологические основания исследования роли неэкономических факторов в системном развитии общества // Журн. Белорус. гос. ун-та. Социология. 2017. № 2. С. 4–16.

For citation:

Shavel S. A. Methodological grounds for researching the role of non-economic factors in the systemic development of society. *J. Belarus. State Univ. Sociol.* 2017. No. 2. P. 4–16 (in Russ.).

Автор:

Сергей Александрович Шавель – доктор социологических наук, профессор; главный научный сотрудник.

Author:

Sergei Shavel, doctor of science (sociology), full professor; principal researcher.
d-v-nazarova@yandex.by

historical evolution of society, economic theories of the factors of production, modern factor paradigms. Explicated are such non-economic factors as social capital, human capital, archetypes and other elements of the collective unconscious.

Key words: factor; factor paradigms; archetypes; motivation; determinism; social capital; human capital; innovations; psychological factors.

С приходом мирового финансово-экономического кризиса, начавшегося в США с краха ипотеки, банкротства ряда крупных банков и финансовых организаций, прошло уже десять лет. Кризис прокатился по всему миру, вызвал множество непредсказуемых негативных последствий, главным из которых стало существенное замедление темпов экономики как развитых, так и переходных и развивающихся стран, включая экономику Китая, «четыре азиатских тигра» (экономику Южной Кореи, Сингапура, Гонконга и Тайваня) и др. Эти последствия не преодолены и сегодня, более того, не вполне ясны причины кризиса. Так, в числе каузальных атрибуций (приписываемых причин) кризиса следующие: рассогласование спроса и предложения; «перегрев» экономики; избыток денег на мировых финансовых рынках; банковские махинации; спекуляции деривативами, т. е. знаками, производными от «правильных» (нормальных) денег, используемых для безналичных расчетов, и т. п. С социологической точки зрения непонятно, почему ведущие страны вопреки многочисленным критическим выступлениям столь упорно уклоняются от обсуждения феномена потребительства во всех деталях его идеологии и стратегии.

Для нашей темы, однако, наиболее существенно то, что современный мировой кризис заставляет экономику еще раз, и более пристально, обратиться к неэкономическим факторам собственного роста и системного развития общества в целом. Все более очевидной становится необходимость восстановления и обогащения факторного подхода, реконструкции прежних факторных теорий, ассимиля-

ции содержащихся в них полезных идей, разработки и применения новых подходов с учетом быстро изменяющихся объективных условий и ситуационных обстоятельств. И поскольку экономические факторы – это постоянный предмет исследований экономической теории, социология и другие социогуманитарные науки по своей природе и генезису должны сосредоточиться на факторах неэкономических.

Примечательно также стратегическое использование советским руководством факторного подхода во второй половине Великой Отечественной войны. Так, в декабре 1943 г. состоялось совместное заседание Политбюро ЦК ВКП(б), Государственного комитета обороны СССР и Ставки Верховного главнокомандования. В военное время оно проходило без протоколов. «На заседании, – по словам Е. Цветаева, – тщательно исследовались не только наличие, но и тенденции дальнейшего развития основных факторов, предопределяющих ближайшую перспективу войны и характер стратегических планов Советских Вооруженных Сил» [1, с. 153]. Учитывались следующие факторы:

- 1) перевес СССР в силах и средствах;
- 2) стратегическая инициатива;
- 3) выгодное расположение войск;
- 4) накопление крупных резервов всех видов;
- 5) слаженность работы тыла;
- 6) исключительное моральное превосходство над врагом.

Важно, что действие этих факторов разворачивалось в полную мощь именно сейчас [1, с. 153].

Семантика факторного подхода

Факторное мышление – один из наиболее естественных, понятных и релевантных (направленных к цели) способов поиска решений жизненно важных проблем и задач. Нетрудно понять, что, поскольку любой процесс, в который включен человек, все коллективные и индивидуальные деяния, события и т. д., состоит, как правило, из множества компонентов, выбор пути требует взвешивания каждого из них, оценки силы их взаимных связей, возможности их регулирования, комбинирования и пр. Именно поэтому такой вариант известен и широко используется с древних времен: первоначально – в повседневной практике, позже – в опытной, экспериментальной науке. Очевидно, что еще в период собирательства – начальной стадии социогенеза – человек должен был прежде всего научиться отличать в среде обитания существенное

от несущественного или вредное от полезного. Но для успешного сбора даров природы – трав, грибов, ягод, диких злаков и т. д. – нужно было хорошо знать, в каких местах (лакунах) они произрастают, при каких условиях дают богатый урожай, а когда деградируют. Соответствующий опыт и навыки закреплялись, накапливались и передавались поколениям. Что касается науки, то в ней факторное мышление развивалось по логическим схемам причинно-следственных связей (антецедента – консеквента), унаследованных от Аристотеля и других мыслителей-логиков.

Термин «фактор» (от лат. *factor* – делатель, производитель) на русский язык иногда переводят словом «виновник» [2, с. 545]. На наш взгляд, это не вполне корректно, поскольку ассоциируется с героем рассказа А. П. Чехова «Злоумышленник»,

откручивающим гайки с полотна железной дороги на грузила для рыбной ловли. Конечно, отдельные факторы могут иметь негативный характер – засухи, наводнения, радиация, загрязнение экологии и т. п., – но смысл любого фактора только в том, что он является причиняющей силой, а не виновником в юридическом понимании тех или иных консеквентов. (В конце концов, и чеховский герой нуждался в грузилах, а не в аварии на железной дороге.)

Социологические теории факторов. К ним относят многие концепции, пытающиеся объяснить историческое развитие общества (человечества) детерминирующим влиянием одного или ряда факторов. Однофакторные теории по традиции называют детерминистскими с добавлением предиката, указывающего на то, какой именно детерминизм имеется в виду. К числу наиболее распространенных относят следующие.

1. Географический детерминизм. Утверждает, что решающим фактором исторической эволюции общества является географическая среда как совокупность всех явлений и объектов природы, вовлеченных в жизнедеятельность людей (литосфера, атмосфера, воды и почвы, флора и фауна и др.) Некоторые авторы особо акцентируют роль климата, например Ш. Монтескье [3], великих рек – Л. И. Мечников [4], «кормящего ландшафта» – Л. Н. Гумилёв. Детальный анализ географического детерминизма, как и других детерминистских теорий, в нашу задачу не входит, поэтому мы ограничимся лишь отдельными комментариями. Во-первых, речь не идет о том, чтобы выделить, изучать и использовать географические факторы – ландшафт, реки или климат, что, безусловно, необходимо и полезно. Суть данного вида детерминизма заключается в доказательстве того, что именно среда обитания императивно формирует специфические обычаи и нравы, характер народа и его энергетический потенциал (пассионарность, по Л. Н. Гумилёву). Все это якобы предопределяет деятельность и поведение людей, а через них – ход истории на территории их проживания. Во-вторых, люди – их характеры и диспозиции, как и вся их жизнь – изменяются очень быстро, несмотря на то что географическая среда – это практически неизменяемая величина. В-третьих, давние споры о благоприятных или неблагоприятных условиях оказались тупиковыми. Как известно, одни считали, что лучший для жизни климат – морской, субтропический, ибо он облегчает адаптацию и способствует развитию; другие – что северный морозный, так как он формирует нордический (стойкий) характер, пробуждает активность, прогоняет изнеженность (лень), заставляет мобилизоваться, а значит развиваться. Правых, в общем-то, нет, что доказывает относительность географических факторов. Сегодня о географическом детерминизме вспоминают редко. Зато активно развива-

ются физическая география и другие дисциплины аналогичного направления.

Заслуживает внимания интерпретация старого спора социологов и географов, предложенная известным французским философом и социологом Р. Ароном. Он писал: «Человек не есть ни узник, ни раб своей природной среды, он способствует ее созданию, но пассивно ей не подчиняется. <...> Географ (на упреки в свой адрес. – С. III.) ответит, что он помогает *понять* поведение человека, опирающегося на природу при создании обществ, что он из него выделяет рациональное зерно. Но могли дать – и дали – этой бессильной географической каузальности другую интерпретацию (т. е. детерминистскую. – С. III.). Социологи увидели в ней главную ошибку географического тезиса (который сегодня существует только среди тех, кто с ним воюет). Они отмечают, что данные географии никогда не носят пояснительного характера, ибо порождают то одни последствия, то другие. Можно ли понять, чтобы одна и та же причина в зависимости от разных случаев порождала различные следствия. Это равноценно утверждению, что она не есть причина. Неизбежный провал подтвердит дюркгеймовская школа: “социальный факт обязательно имеет в качестве причины другой социальный факт”» [5, с. 283]. Безусловно, социологический взгляд может быть значительно расширен и уточнен, но принципиально он согласуется с тем, что отметил Р. Арон. Социологи, действительно, часто противопоставляли компаративный метод монографическому, но, как справедливо замечает Р. Арон, «цель у обоих методов различна и поэтому один не исключает другого» [5, с. 384]. Более того, они могут дополнять друг друга, комплексироваться, что особенно важно при изучении веса и роли факторов.

2. Политический детерминизм. Решающим фактором признает политику. Одним из примеров такой позиции был Ж. Сисмонди – швейцарский экономист, критиковавший капитализм с мелкобуржуазных позиций. Г. В. Плеханов, оценивая его учение, отмечал: «Сисмонди приурочивает судьбы народов к одному основному фактору: “к правительству”, т. е. к политическому строю данной страны. Характер народа всецело определяется характером правительства. <...> Он придавал понятию “правительство” преувеличенно широкое значение: оно охватывало у него *решительно все свойства данной социальной среды, все особенности данных общественных отношений*» [6, с. 522–523].

История свидетельствует о том, что с зарождением в рамках родовой (общинно-племенной) организации института государства между политикой и экономикой началась борьба за приоритетную роль в обществе. Первую персонифицировали слуги государства, аппарат власти и управления всех уровней, вторую – собственники экономических ре-

сурсов (земли, капиталов, рабочей силы), владельцы инфраструктурных объектов, транспорта, торговли и других результатов хозяйственной деятельности. Первые государства образовались в эпоху энеолита (медно-каменного века), в конце IV тыс. до н. э., в долинах рек Нила, Тигра и Евфрата. С тех пор процесс государствообразования не прекращается. Сегодня число суверенных стран составляет более 200. Этот показатель вырос с послевоенного времени более чем в три раза.

Любое возникающее государство озадачено в первую очередь укреплением политики, т. е. своей власти, своего административного ресурса. Неслучайно еще Н. Макиавелли, описывая в своем известном трактате «Государь» (1513) способы создания сильного государства, советовал не стесняться в средствах и подчинять политике все, не исключая религию.

Тем не менее при всей значимости политики, при всей важности таких ее функций, как защита территории, укрепление порядка и безопасности, поддержание стабильности и устойчивости развития, социальных гарантий и т. д., термин «политический детерминизм» не прижился ни в научных разработках, ни в обиходе. Выяснилось, что наряду с государством существуют институты гражданского общества, частная жизнь людей, духовные и культурные процессы, прямое регулирование которыми неэффективно или вообще невозможно: для этого нужны иные – более гибкие, опосредованные, мотивирующие – средства, взаимовыгодные партнерские отношения. В то же время гипостазирование политики (в духе «воли к власти» Ф. Ницше), как показывает исторический опыт, чревато системными аномалиями – этатизмом, абсолютизмом (воплощенным в любимой фразе Людовика XIV: «Государство – это я»), тоталитаризмом, фашизмом и т. п.

3. *Антропологический детерминизм.* Приоритетное значение отдает природе человека. Природа человека, как научная категория, чрезвычайно сложна, содержит ряд противоречивых тезисов и потому вызывает бесконечные дискуссии. С древних времен природу человека искали для того, чтобы дать ему строгое определение, т. е. найти такой признак-предикат, который был бы атрибутивен только человеку и тем самым отделял бы его от всех других животных. В историю вошли два примера: 1) Диоген, который в ясный день бродил по рынку с зажженным фонарем и на вопрос, что он делает, отвечал: «Ищу человека»; 2) аргумент против дефиниции «человек – это двуногое без перьев», выдвинутой одним из остроумцев, принесшим на собрание полемистов ощипанного петуха.

В современную науку вошел вариант, предложенный шведским натуралистом, отцом биологической таксономии К. Линнеем. Он дал нашему

виду название *Homo sapiens* – человек разумный – и определил человека как существо, способное к абстрактному мышлению. Здесь уместно учитывать следующие моменты.

Во-первых, несмотря на общепринятость и конституитивность дефиниции К. Линнея, как и ряда предыдущих определений человека, в числе которых *Zoon politikon* – животное политическое (Аристотель), *Homo erectus* – человек прямоходящий, *Homo liber* – человек свободный (Спиноза) и др., поиски и осмысление признаков-атрибутов (собственно человеческого в человеке) продолжались и продолжают. Сегодня имеется около 30 предикативных форм, претендующих на атрибутивность относительно человека. В их числе *Homo faber* – производитель орудий труда (Б. Франклин), *Homo patiens* – человек терпеливый (М. Шелер), *Homo economicus* – человек экономический, *Homo creator* – человек-творец, *Homo pictor* – человек-художник, *Homo symbolicum* – человек символический (Э. Кассирер) и т. д. Возможно, эти формообразования отражают не внешние аспекты, поверхностные стороны, а действительные ипостаси человека как целостного, но многообразного существа, что делает их осмысленными и эвристичными, в соответствии с известным принципом дополнительности Н. Бора.

Во-вторых, по правилам биологической номенклатуры названия подвидов должны быть тринминальными, т. е. состоять из трех слов. Поэтому и в современной литературе иногда используется название человека *Homo sapiens sapientis*, которое отдельные антропологи переводят как «дважды разумный», видимо, имея в виду способность к рефлексии. Но это трехсловное выражение – сегодня практически не употребляемое – понадобилось для отделения современных людей от неандертальцев. По этому поводу Е. Я. Тетушкин пишет: «Авторы, которые его употребляют, считают современных людей одним из подвидов *Homo sapiens*. Обычно он противопоставляется подвиду *Homo sapiens neanderthalensis*, неандертальцу» [7, с. 21]. Далее автор приводит данные геномных исследований и делает вывод: «Поскольку мы все-таки несем множество неандертальских генов (как результат имевших место «относительно редких мезальянсов». – С. III.), благодаря которым наши далекие предки сумели выжить в суровых условиях Евразии, отдадим должное неандертальцам и признаем их одним из подвидов (рас) нашего вида» [7, с. 22].

Интересно, что о возможности их территориального смешивания писал еще Т. де Шарден: «Поверх неандертальцев оказывается *Homo sapiens*, совершивший внезапное нашествие, подгоняемый действиями климата или душевным беспокойством. Откуда пришел этот новый человек?.. При любой гипотезе имеется один безусловный факт,

допускаемый всеми. Человек, которого мы замечаем в конце четвертичного периода (30 тыс. лет до н. э. – С. III.), это уже современный человек во всех отношениях» [8, с. 162].

В-третьих, к методологии исследования природы человека можно отнести и следующие слова К. Маркса: «Паук совершает операции, напоминающие операции ткача, а пчела постройкой своих восковых ячеек посрамляет некоторых людей-архитекторов. Но и самый плохой архитектор от наилучшей пчелы с самого начала отличается тем, что прежде чем строить ячейку из воска, он уже построил ее в своей голове. В конце процесса труда получается результат, который уже в начале этого процесса имелся в представлении работника, т. е. идеально. В том, что дано природой, он осуществляет в то же время и свою сознательную цель, которая, как закон, определяет способ и характер его действий и которой он должен подчинить свою волю» [9, с. 185]. Это положение и сегодня широко используется в социогуманитарных науках. Понятие «идеальное» имеет важное методологическое значение для раскрытия генезиса философского идеализма (Платона, Г. В. Ф. Гегеля, Дж. Беркли и др.), объяснения феномена мышления, создания искусственного интеллекта и, конечно, понимания природы человека. «Идеальное, – по словам Э. В. Ильенкова, – есть не что иное, как форма вещи, но вне вещи, а именно в человеке, в форме его активной деятельности существующая, общественно-определенная форма активности человеческого существа. В природе самой по себе, в том числе и в природе человека как биологического существа, идеального нет» [10, с. 189]. Говоря о природе человека, обычно предполагают, что она неизменна, универсальна, наследуема, дана, а не создаваема, присуща всем и каждому.

Не все из этих модусов другие авторы признают бесспорными. Прежде всего опровергается неизменность человеческой природы. Так, К. Маркс, говоря о формировании неорганического тела человека, отмечал: «Предмет, данный самой природой, становится органом его деятельности, органом, который он присоединяет к органам своего тела, удлиняя таким образом, вопреки библии, естественные размеры последнего» [9, с. 186]. Таких природных «удлинителей» и «усовершенствователей» своих органов человек *ab ovo* (изначально) находил все больше. Палка, очищенная от веток, могла использоваться как бита, пика, каталка, трость и т. п., камень – как молоток, кувалда, метательное ядро и пр., лиана – как бечевка, леска, ловчая петля,

основа плетений и др., отщепы – как скребки, ножи, пилки. И все это – задолго до появления каких-либо металлических инструментов, протезов, очков, средств защиты и др.

4. *Экономический детерминизм.* Это синонимическое название марксизма было введено его противниками Э. Бернштейном, К. Каутским и др. Вообще, классики марксизма не употребляли термин «детерминизм» (в лапласовском смысле) применительно к историческому развитию общества. Они только утверждали определяющую роль способа производства. Абсолютизация этой идеи некоторыми их последователями позволяла интерпретировать марксизм как экономический детерминизм. Неслучайно позже Ф. Энгельс в письмах Й. Блоху пояснял: «Маркс и я отчасти сами виноваты, что молодежь иногда придает больше значения экономической стороне, чем это следует. Нам приходилось, возражая нашим противникам, подчеркивать главный принцип, который они отвергали, и не всегда находилось время, место и возможность отдавать должное остальным моментам, участвующим во взаимодействии» [11, с. 397]. Как видно, это психологическое объяснение ситуации, но Ф. Энгельс затрагивает и содержательную сторону. Он отмечает: «Согласно материалистическому пониманию истории в историческом процессе определяющим моментом *в конечном счете* является производство и воспроизводство действительной жизни. Ни я, ни Маркс больше никогда не утверждали» [11, с. 394]. Очевидно, что «воспроизводство действительной жизни» никак не сводится к экономике. Прежде всего это демографический процесс, рождение детей. Воспроизводство жизни включает также воспитание, образование, социализацию, здравоохранение, гражданскую идентичность и др. В реальном процессе они выступают как относительно независимые переменные. Приведенные слова Ф. Энгельса могли бы если не снять, то смягчить критику и дать новое направление дальнейшей разработке теорий. К сожалению, они были опубликованы с большим опозданием и не смогли поколебать ни одну из сторон, участвующих в полемике.

5. *Технологический детерминизм.* Ведущим фактором исторической эволюции общества признает технологию. Однако при всей важности технологии производства детерминировать развитие общественных систем она неспособна. В настоящее время это направление отчасти смыкается с научно-техническим прогрессом, отчасти уходит в другие формы.

Экономическая теория факторов производства

Где бы ни проводилось изучение неэкономических факторов экономического роста и в целом поступательного движения общества, оно нацелено

на поиск и расширение пространства тех полезных и эффективных ресурсов, которые могут быть успешно использованы – как для замещения, так

и для дополнения других – в конкретных условиях места и времени. Вполне очевидно, что такой подход требует некоторой имплицитной компаративности, т. е. сопоставления с теми собственно экономическими факторами, которые уже давно вошли в теорию или только вводятся в науку.

Зачатки первых экономических идей, как и первые экономические термины, связывают с философами Древней Греции. Так, Аристотель ввел понятие «экономия» (от греч. *oikonomia*) как искусство ведения домашнего хозяйства, противопоставил его «хрематистике» как безнравственному обогащению. От первого слова произошел термин «экономика», обозначающий сферу общества, научную дисциплину и совокупность отношений. «Хрематистика», к сожалению, не вошла ни в научный аппарат, ни в повседневный обиход, хотя в современном мире широко распространена и имеет тенденцию к росту. Платон и Аристотель ввели для оценки продукта критерий полезности по причине, которая сегодня выглядит абсурдной: они считали физический труд (в основном рабов) неприличным, поэтому даже помыслить о трудовой стоимости товара не могли. Известна следующая оценка вклада Аристотеля в историю экономической мысли: «Простейший анализ особенностей и противоречивого характера обмена – бессмертная заслуга Аристотеля» [12, с. 236]. Вместе с тем К. Маркс отмечал: «Итак, Аристотель сам показывает нам, что именно сделало невозможным его дальнейший анализ: это – отсутствие понятия стоимости» [13, с. 66]. Заметим также, что рабовладельческая идеология и соответствующий ей образ мышления государственной власти и состоятельных граждан Греции создали непреодолимые препятствия и для разработки философами проблематики экономического роста полисов. Труд, например, изначально выносился за пределы анализа, поскольку был уделом рабов. Римские мыслители, как и греческие, не могли представить хозяйственную деятельность – обработку крупных поместий (латифундий), строительство дорог, культовых зданий, морских судов-трирем, вино- и маслоделание, ремесла и промыслы и т. д. – без использования рабского труда. Однако если для свободных греков раб был говорящей вещью, орудием, то ряд римских мыслителей призывали видеть в них людей и соответствующе относиться к ним. Так, крупнейший философ-стоик Луций Сенека писал: «Они рабы, но они люди». Он говорил о равенстве свободных и рабов, правда, не в социально-политическом, а в фаталистическом смысле, т. е. подразумевал равенство перед фатумом как судьбой, роком. Ф. Энгельс назвал Л. Сенеку «дядей христианства», поскольку многие его идеи – не только равенства, но и любви к ближнему, личной добродетели, самосовершенствования и др. – были ассимилированы христианством и вошли в состав его идеологии.

Нельзя не отметить и тот мировоззренческий переворот, который принесло с собой христианство, в том числе и в представлениях о хозяйственной жизни и роли в ней человека. Прежде всего это бескомпромиссное отрицание рабства (естественного в языческом мире) и деятельное утверждение равенства. Так, Апостол Павел в Послании к Галатам утверждает: «Нет уже ни Иудея, ни язычника; нет ни раба, ни свободного; нет ни мужского пола, ни женского: ибо все вы одно во Христе Иисусе» (Гал. 3,28). Здесь выделены лишь некоторые из различий между людьми (социальными группами и категориями), но именно эти различия вызвали в то время самую напряженную рецепцию. Чем отличались, например, иудеи от язычников? Конечно, имеются в виду не этнонациональные, а конфессиональные и ментальные различия. Известно, что иудаизм был первой религией монотеизма (одного бога), высшей в этом смысле по отношению к политеизму. Это позволяло считать политеистов-язычников варварами, т. е. людьми, верующими в такие мистические пережитки, как анимизм, тотемизм, фетишизм и т. п. С принятием христианства эти различия устранились. Аналогично и с различиями между рабами и свободными: декларирование равенства людей перед Богом, безусловно, несовместимо с рабством, хотя оно существовало и у христианских народов вплоть до XIX в., а кое-где точно имеет место и сегодня. Что касается различий по полу, то, хотя христианство их принципиально отменило, борьба за гендерное равенство не прекращается.

Нельзя переоценить вклад христианства в возвышение труда: именно в нем всякий человеческий труд признается делом богоугодным, а значит, и одним из основных факторов хозяйственной жизни, укрепления сообщества и развития самого человека.

Крайне важное, экзистенциальное значение, в том числе и для современной цивилизации, имеет трудовая мораль, основы которой заложило христианство. Вспомним знаменитое изречение Павла: «Ибо, когда мы были у вас, – обращается он к фессалоникийцам, – то завещали вам *сие*: если кто не хочет трудиться, тот и не ешь» (2 Фес. 3,10). Эти слова бесконечно повторяются, по-разному интерпретируются, иногда, к сожалению, кощунственно. Но главное, что вытекающее из этих слов осуждение иждивенчества, тунеядства, паразитизма, лентяйства, лихоимства, нетрудовых доходов и прочих пороков твердо вошло в состав общечеловеческих нравственных ценностей. Однако корни таких иждивенческих установок глубоки. Еще Павел замечал: «Но слышали, что некоторые у вас поступают бесчинно, ничего не делают, а суетятся» (2 Фес. 3,11). Он указывает на то, что есть другой, помимо христианского увещания и убеждения, путь исправления тунеядца: если он не слушает слов, «не общайтесь с ним, чтобы устыдить его». И в заключение просит: «Но не считайте его за врага,

а вразумляйте как брата» (2 Фес. 3,15). Увы, этих средств оказалось недостаточно, и только спустя 16 столетий протестантизм – путем профессионального призвания, психологического вознаграждения сотериологического типа, а также (в кальвинизме) угрозой зачисления в категорию «отверженных» – смог создать действенный механизм религиозной мотивации труда. Но это отдельная тема.

Впервые вопрос о факторах как источниках богатства был поставлен в экономическом учении меркантилизма (от фр. *mercantilisme* – торговый, коммерческий; в обиходе – торгашеский, мелочно-расчетливый). Однако сторонники этой теории остановились на однофакторной модели, полагая, что источник богатства находится в сфере обращения и им являются накопленные в стране деньги. О том, откуда вообще берутся деньги (у покупателя товара) и как они превращаются в капитал, они не задумывались. И хотя меркантилизм вошел в историю тем, что ввел в научный оборот термин «политическая экономия» (автор термина – А. М. де Ваттевиль), в поздний период он пришел фактически к отрицанию своей исходной идеи. Тот же А. М. де Ваттевиль писал: «Не обилие золота и серебра делает государство богатым, но наличие предметов, необходимых для жизни и для одежды». Заметим, что сегодня, когда многие страны принимают законы против роскоши (недавно такой закон принят в Испании), интересно его суждение о том, что роскошь есть «для государства чума и роковое разорение» [14, с. 9].

Следующее направление представлено физиократами (провозглашают власть природы). Для них главный фактор экономического роста и источник общественного богатства – земля и труд на ней. Эта идея, безусловно, была правильная, но выделение только земледельческого труда лишало возможности учитывать роль других видов деятельности: торговли, ремесла, позже промышленности, науки. К тому же советский опыт полной национализации земли – вначале помещичьих владений, затем крестьянских наделов путем коллективизации – ведет к тому, что земля становится государственной территорией и все меньше учитывается как экономический фактор.

Классическую триаду основных экономических факторов – *земля, труд и капитал* – ввели и обосновали родоначальники политической экономии как самостоятельной науки А. Смит и Д. Рикардо. В экономической теории эти факторы называют основными, главными, имея в виду их атрибутивный характер, а именно то, что без них невозможна никакая хозяйственная деятельность, никакое производство товаров и услуг, а значит, и воспроизводство, по словам К. Маркса, «действительной жизни». Классическую триаду факторов, в принципе, никто не подвергает сомнению, но в их

число постепенно включаются все новые элементы, претендующие на доминирующую роль. Так, маржинализм преобразовал триаду в квартет, введя предпринимательскую деятельность в качестве четвертого главного фактора. Заметим, что маржинализм (от англ. *marginal* – предельный) исследует не сущность явления, а его преобразования при изменении других величин, например, как изменится удовлетворение потребности при добавлении еще одной единицы оцениваемого продукта. Слова «предел» или «маржинальный» используются экономистами в смысле «дополнительный». В примере П. Самуэльсона, если дополнительный (маржинальный) доход составил 1 тыс. долл., т. е. увеличился, например, с 3 тыс. до 4 тыс. долл., то он распределится так: 890 долл. – на потребление, а 110 долл. – на сбережения [15, с. 263]. Что касается четвертого фактора, то в такой модели, на наш взгляд, есть противоречие. Ведь предпринимательская деятельность, говоря строго логически, это один из видов труда, следовательно, необходимо или не включать ее в число основных экономических факторов, или наряду с ней дополнить модель такими важными для экономики видами деятельности, как торговля, образование, социальное обслуживание, наука и т. д. Собственно, по такому пути и идут многие экономисты, относя к основным факторам, например, управление (в кибернетическом смысле слова), информацию, институты, деньги (монетаристы), собственность (неолибералы).

Следует учитывать и то, что в связи с эволюцией экономики ряд исследователей рассматривает факторные парадигмы как образцы экономических решений и стратегий. Первой факторной парадигмой в истории общества стало выделение двух ведущих факторов производства: природных ресурсов (земли) и труда на ней. В знаковой форме эта модель может быть записана: $\Pi = f(Z, T)$, где Π – продукт, создаваемый производителем, Z – земля, T – труд, f – функция взаимодействия последних. Концептуальное обоснование этой парадигмы осуществили физиократы, позже она получила название «аграрная (крестьянская) экономика». Ей изначально присущи недостатки: во-первых, сведение труда к земледелию; во-вторых, выделение из всего богатства природных ресурсов только земель, пригодных для ведения сельского хозяйства (тех, которые Л. Н. Гумилёв называл кормящим ландшафтом); в-третьих, полное элиминирование роли капитала. Фактически даже на первобытной стадии кочевой жизни – собирательства даров природы, охоты и рыбной ловли – невозможно было обходиться без примитивных орудий и средств труда, и люди их изготавливали, совершенствовали, все более широко использовали. Это и были первые элементы физического протокапитала. Неолитическая революция, приведшая

к возникновению земледелия, домашнего животноводства и оседлости, бесконечно усилила потребность в изобретении новых орудий, особенно в эпоху энеолита (медно-каменного века) в связи с возможностью первого применения металла. Но логику физиократов, т. е. их игнорирование капитала, можно понять: они боролись с меркантилистами, для которых главным фактором (источником богатства) были деньги, а сферой добычи – торговля, обмен.

Второй факторной парадигмой стала классическая триада факторов *земля, труд, капитал*. Сегодня предпринимаются попытки модификации данной модели путем выделения из основных факторов доминирующих, оказывающих регулятивное воздействие на остальные. С помощью таких приемов обосновываются новые парадигмы.

Третья факторная парадигма выделяет в качестве доминирующего фактора капитал. Ее формула: $P = f(K) + f(Z, T)$, т. е. продукт есть функция капитала плюс некоторые вспомогательные функции земли и труда. Согласно данной парадигме все остальное, используемое в производстве, работает на капитал и подчиняется ему. При этом сам капитал все больше конвертируется в денежную форму финансового капитала и виртуализируется в различные деривативы, электронные деньги, пирамиды и проч. Если подчинение труда капиталу известно давно, то претензии на такой фактор, как земля, вызывают недоумение. Имеется в виду не только кормящий ландшафт сельхозугодий, но и такие природные ресурсы, как полезные ископаемые, артезианские и наземные водные бассейны, леса, болота и др. Нельзя не согласиться с антикапиталистами (критиками данной парадигмы), которые считают, что денежный и виртуальный капитал отрывается от реалий жизни, производительных процессов, направленных на удовлетворение разумных потребностей, деформирует общечеловеческие ценности, нормы и правила человеческого общежития, создавая систему примитивного манипулирования индивидами, народами, странами и мировым сообществом в целом.

Четвертая факторная парадигма в качестве доминирующего фактора выделяет человеческий потенциал. Формула данной парадигмы следующая: $P = f(T, K) + f(Z)$, т. е. продукт есть функция труда и капитала плюс дополнительная функция земли. Человеческий потенциал, понимаемый как совокупность реальных возможностей индивида (коллектива) по изготовлению определенных общественно значимых благ и оказанию услуг, представлен в двух классических факторах – труде и капитале. В труде он составляет человеческий капитал: знания, профессиональный опыт, навыки, призвание к данному роду занятий, профессии, здоровье и др. В факторе капитала – это предпринимательская способность, особый вид человеческой

активности, направленной на комбинацию и оптимизацию связей между всеми другими факторами производства. Специфические отличия этой способности от репродуктивной и сугубо исполнительской деятельности состоят в том, что для нее характерны высокая мотивация инновационного поиска, желание и умение внедрять новшества – новые продукты (товары) и услуги, новые технологии и формы организации дела (бизнеса), осваивать новые рынки, искать новых заказчиков и потребителей и т. д. Причем все это осуществляется с характерной для предпринимательства готовностью к риску, по возможности взвешенному, заранее просчитанному. Предпринимательская способность по своему характеру, масштабам и результатам аналогична высококвалифицированному труду, но вместе с тем она представляет собой, в терминологии К. Маркса, «самовозрастающую стоимость». Такое «самовозрастание стоимости» обеспечивается не в последнюю очередь экономией, ресурсосбережением в конкретном производстве. «Предприниматель, – по словам В. В. Градобоева, – выбирает такую технологию производства, при которой дефицитный или сравнительно дорогой фактор производства используется в меньшей мере. Именно этому обстоятельству общество обязано появлением высотных зданий при ограниченности свободной земли, полупроводников, заменителей, многообразных моделей бензиносберегающих машин и т. п. Предпринимательство, таким образом, предполагает использование различных комбинаций факторов производства, руководствуясь потребностями неизбежного снижения издержек производства. Оно исчисляется путем сопоставления рыночной цены и затрат на изготовление предельного продукта» [16, с. 169–170]. Здесь можно заметить отдельные преувеличения, скажем, появление в США первых небоскребов вряд ли связано с нехваткой земли, но общая линия анализа, безусловно, оправдана.

Очевидно, что выделенная здесь четвертая факторная парадигма наиболее перспективна, о чем свидетельствует и пристальное внимание мирового сообщества к индексам человеческого потенциала. Этот потенциал, в отличие от физического капитала, не подвержен моральному устареванию, девальвации, кризисным катаклизмам. Наоборот, общий тезаурус человеческих возможностей имеет тенденцию к экспоненциальному росту, а пространственное распространение обладает кумулятивным эффектом по логике древней мудрости: «Если вы обменялись с кем-то яблоками, то у каждого осталось по одному яблоку, а при обмене идеями (мыслями) у каждого стало две идеи». Заметим также, что эта парадигма неафишированно вводит в экономическую теорию и практику неэкономические факторы, на которые столь долгое время не обращалось внимание.

Социологический смысл неэкономических факторов

Впервые на Западе в экономически развитых странах экономисты, политики, бизнесмены, широкая общественность стали проявлять серьезный интерес к неэкономическим факторам после того, как в научный оборот были введены новые категории – «социальный капитал» и «человеческий капитал». Первая была предложена французским социологом П. Бурдьё. Он определял социальный капитал как сеть основанных на доверии (солидарности, консенсусе) связей между людьми, которые могут быть источником получения выгод, что и делает эту сеть связей капиталом в практическом применении. В отличие от таких исследователей, как Дж. Колман и Р. Патнэм, считавших социальный капитал атрибутом личности, П. Бурдьё видел в нем групповой ресурс, который нельзя измерить на индивидуальном уровне. Экономическое значение социального капитала проявляется в различных аспектах экономических процессов и их результатах, прежде всего в экономии трансакционных издержек. Нетрудно понять, что если партнеры полностью доверяют друг другу, то их соглашение может быть ограничено устной договоренностью и рукопожатием, что значительно уменьшает затраты времени, сил и денег при обычном нотариальном оформлении соглашения, контракта, гранта, ссуды и т. п., сопровождается, как правило, неизбежными бюрократическими процедурами. Неслучайно на этом моменте акцентируют внимание социологи и психологи США – страны, имеющей огромную армию адвокатов, помогающих своим клиентам в оформлении любых сделок, разрешении судебных тяжб по гражданским вопросам, в том числе в уплате налогов, разделе имущества (при разводе), наследовании и т. п. Кроме того, этот капитал значительно, хотя и неофициально, повышает конкурентоспособность на рынке труда выпускников престижных учреждений образования за счет университетских связей, друзей и коллег.

Если иметь в виду постсоветские страны, то для них, в том числе и для Беларуси, в настоящее время все еще наиболее важной остается компенсаторно-демпфирующая функция социального капитала. Имеется в виду способность индуцированного в обществе капитала – доверия к людям и органам власти, лояльности, солидарности, консенсуса как готовности к согласованию ожиданий и др. – предотвращать накопление социального напряжения, рост расслоения людей по показателям дохода, образования, собственности (имущества), престижа и др., что на первых этапах формирования рынка далеко не всегда было объективно оправданным и справедливым. В теоретико-практическом плане этот ресурс крайне важно связывать с феноменологией коллективизма. К сожалению, в западной литературе такой подход практически полностью

игнорируется: термин «коллектив» демонстративно заменен словом «группа», его специфические особенности не выявляются. На самом деле коллектив отличается от диффузных групп тем, что в нем «межличностные отношения опосредованы общественно ценным и личностно-значимым содержанием совместной деятельности» [17, с. 227]. Именно поэтому коллектив в наибольшей степени, по сравнению с другими сообществами, является носителем (островом) социального капитала. Кстати, и зарубежные исследователи тех видов деятельности, где необходим коллективистский дух (спортивные команды, экипажи самолетов и других машин, геологические экспедиции и т. д.), используют для их формирования еще советские разработки вопреки своим установкам методологического индивидуализма. Парадоксально то, что отечественные специалисты, скажем, тренеры команд по игровым видам спорта, уже забыли, если и знали, те советские достижения в области теории коллектива, хотя, наверняка усердно ищут подходящие методики за рубежом. Теорию человеческого капитала разработал американский экономист Г. Беккер, получивший в 1992 г. Нобелевскую премию по экономике. По его теории основой человеческого капитала являются знания (умения, навыки), полученные в системе формального и неформального образования и измеряемые в таких единицах, как число лет обучения. Знания формируют не только общую эрудицию, но и компетентность, методологию и потребность в приобретении новых компетенций, жизненную мудрость, многие личностные качества: сообразительность, находчивость, работоспособность, ответственность, обязательность и т. д. Использование знаний повышает эффективность деятельности, приносит экономические дивиденды работодателю (обществу), а значит обеспечивает конкурентоспособность владельцу капитала, облегчает ему продвижение по служебной лестнице, обеспечивает более высокий доход (бонусы, социальные пакеты, прибавки и проч.).

Конечно, позитивная роль знаний была известна издревле, на пути ее экономизации во многих обществах – рабовладельческих, кастовых, феодально-сословных и др. – выстраивались непреодолимые барьеры. Отдавая должное исследованиям Г. Беккера, нельзя не отметить, что намного раньше в нашей стране была высказана аналогичная идея – в знаменитой формуле «кадры решают все», которую уже давно вывешивают над проходными многими компаниями в Японии и других развитых странах. Впервые ее высказал И. В. Сталин, и как бы ни относиться к нему сегодня, есть смысл напомнить историю. Выступая 4 мая 1935 г. перед выпускниками военных академий, он сказал: «Раньше

мы говорили, что техника решает все, теперь упор должен быть сделан на людях, на кадрах, на работах. <...> Надо, наконец, понять, что из всех ценных капиталов, имеющих в мире, самым ценным и самым решающим капиталом являются люди, кадры» [18, с. 528–529]. Справедливости ради, обсуждая генезис категории «человеческий капитал», следовало бы учитывать и эту идею. Другое дело, что она в те годы реализовывалась в кадровой политике далеко не всегда адекватно.

Теория Г. Беккера была принята, особенно в США, более чем благосклонно. Ведь она позволяла перевести «проклятые социальные проблемы» на иной уровень, связать, например, безработицу, текучесть кадров, неудовлетворенность многих людей трудом, зарплатой, жизнью в целом с индивидуальным усердием, способностями в образовании, что снижает их компетентность и делает слабоконкурентными на рынке труда. Но еще тогда ряд американских социологов и экономистов обратили внимание на то, что эта теория строится не на реалистических, а на идеализированных предпосылках о совершенной конкуренции, равном доступе к образованию, поступлению в престижные университеты, одинаковых шансах карьерного роста, вертикальной мобильности.

Приведем рассуждения известного польского социолога Я. Щепаньского об образовании как о культурном процессе, где он не употребляет термин «человеческий капитал», хотя говорит именно об этом. Он пишет: «Сравним двух десятилетних мальчиков. Один из них родился в Лодзи, в семье рабочего текстильной промышленности. Другой – в стойбище эскимосов на северо-восточном побережье Аляски. Первый из них знаком с таблицей умножения, знает, на чем основываются работы автомобиля, знает много дат из истории Польши, знает, как можно перейти улицу с большим движением, умеет объяснить восход и заход солнца и т. д. Обо всех этих вещах мальчик из Аляски не слышал. Зато он умеет строить каяк (эскимосская лодка. – С. Ш.), пользоваться гарпуном, умеет находить дорогу в метель и во время полярной ночи, умеет запрягать собак и т. д., т. е. умеет делать много вещей, о которых наш мальчик из Лодзи не слышал. Он тоже может объяснить восход и заход солнца, но его объяснение совершенно иное, как и его система представлений о жизни, семье, религии, праве и т. д. Вот результаты воспитания в разных культурах. Физиологические процессы, определяющие биологические основы их обучения, идентичны, но результаты обучения совершенно иные, потому что они принадлежат к различным экономическим системам, их семьи по-разному добывают средства удовлетворения потребностей, общности, к которым они принадлежат, культура их обществ различны. <...> Мальчик из Аляски знает, что для того, чтобы оказать кому-то уважение, нужно повернуться к нему спиной;

лодзинец знает, что повернуться к кому-то спиной – оскорбление; таких примеров можно было бы привести еще много» [19, с. 50].

Выражение «неэкономические факторы» можно считать определением через отрицание. Как известно, такого рода дефиниции не раскрывают сущность определяемого явления (денотата) и лишь указывают на то, что по некоторым признакам данное явление не входит в предметное поле исходного понятия (глоссы). Действительно, ни один из неэкономических факторов не может быть прямо включен в классическую триаду (*земля, труд, капитал*), в том числе и во вновь введенные, такие как управление, информация и др., прежде всего потому, что они не являются непосредственными факторами производства, а значит, не эндогенными (внутренними), а экзогенными (внешними) по отношению к экономической системе, т. е. заимствованными из других сфер общества (политики, социальной сферы, культуры) и вводимыми при необходимости в прямой хозяйственный оборот. Тем не менее, не являясь экономическими по своей онтологии, эти ресурсы при умелом использовании способны оказывать критическое влияние на экономическое развитие благодаря своему сильному опосредованному воздействию, правда, требующему более продолжительного времени и более чувствительному к изменению ситуации. Так, например, доверие, солидарность, мотивация могут изменяться гораздо быстрее, чем динамизм основных экономических факторов, причем не только как обратная связь на те или иные общественные мероприятия, стратегические выборы, но и по причинам, не зависящим от общества: из-за природных катаклизмов, международных конфликтов, колебаний мировых цен, конъюнктур спроса и предложения и т. п.

Научные исследования неэкономических факторов в последнее время приобрели широкие масштабы и общественную популярность. Это связано с тем, что под влиянием таких авторов, как нобелевские лауреаты Д. Норт и Г. Беккер, изменилось мышление многих экономистов. Вошли в обиход понятия «социальный капитал» и «человеческий капитал», усилился поиск использования культурных и институциональных факторов для создания более полной и реалистической теории экономического поведения. Это побудило еще раз обратиться к истории науки, начиная с А. Смита, М. Вебера, Дж. М. Кейнса до современных исследователей, и учесть их предложения о включении неэкономических факторов в экономическую теорию.

Однако если говорить о методологии подобных разработок, то можно отметить ряд недостатков, связанных, на наш взгляд, со слабым учетом социологического подхода и соответствующего накопленного материала. Во-первых, *отсутствие* таких *методологических предпосылок*, как сферное строение

общества. Казалось бы, очевидно, что любой неэкономический ресурс, используемый в экономике, может быть заимствован только из других общественных сфер – социальной, духовно-культурной или политической, если не иметь в виду спорные предложения русского космизма или софиологии С. Н. Булгакова [20], поскольку природные ресурсы хозяйствования аккумулируются в ключевых факторах самой экономики. Но что может взять экономика из культуры (и других сфер)? Что предоставить ей? Как осуществляется такой эквивалентный обмен по рыночным правилам? На такие вопросы методологи – не только экономисты, но и другие специалисты – ответа не дают. Отсюда и возникают противоречия: ведь если, скажем, люди посещают театр ради развлечения или ради своего имиджа, то экономический эффект, кроме цены билета, отыскать трудно. Например, нидерландские авторы Ш. Бёгельсдейк и Р. Маселанд в книге «Культура в экономической науке: история, методологические рассуждения в области практического применения в современности» выделяют четыре области применения культуры для объяснения экономических явлений: предпринимательство, доверие, международный бизнес и корпоративное управление [21]. Отнесение доверия к чисто экономическим явлениям вызывает большие сомнения. Конечно, оно играет определенную роль в процессах обмена, поручительства, обязательств и проч., но по сути, генезису это социологическая категория. Доверие – это особая форма отношений между людьми, институтами, органами власти, предполагающая открытость, честность, прецедентность и позволяющая избегать бюрократических процедур оформления (в экономике – транзакционных издержек). В знаменитой «дилемме заключенного» показано, что у подозреваемых нет никаких экономических отношений, но избежать обвинительного приговора они могут лишь в том случае, если уверены друг в друге. Такое социологическое объяснение доверия характерно и для позиции Ф. Фукуямы [22], рассматривающего данный феномен как неэкономический фактор.

Во-вторых, *уклонение от раскрытия и конкретизации* каждого из исследуемых неэкономических факторов, представляющих собой некоторый агрегированный набор соответствующих компонентов, т. е. блок или таксон взаимосвязанных параметров данного фактора. Так, многие авторы подчеркивают первостепенное значение психологического фактора, особенно при определении краткосрочных темпов экономического роста (на временном интервале до трех лет). Но психологический фактор включает множество компонентов – от бессознательных рефлексов, инстинктов, стереотипов, установок до эмоций и самых высоких чувств, таких как альтруизм, эмпатия, патриотизм и др. Среди

них есть и ситуационные, меняющиеся в зависимости от констелляции обстоятельств, подвижные (настроение), но есть и устойчивые, прирожденные, такие как инстинкты или архетипы, высшие чувства любви, преданности, справедливости или профессионального призвания. Поэтому, не зная содержания каждого из этих компонентов, характеризовать генерализованный психологический фактор можно только относительно. Например, когда говорят о его субъективной природе, это надо понимать так, что все его компоненты связаны с субъектом действия, но не волюнтаристски придуманы человеком. Вообще, влияние неэкономических факторов на экономику осуществляется через человека, путем изменения его стиля жизнедеятельности (этоса), мышления и ценностного сознания (ментальности). Следовательно, считать влияние этих факторов экзогенным (внешним) можно только в том случае, если они непосредственно не рождаются в экономической системе, а заимствуются ею из других сфер общества. Что касается такого признака психологического фактора, как «агрегирования ожиданий и поведенческих рефлексов экономических агентов», то с этим можно согласиться, если иметь в виду не только рефлексы, но и другие компоненты бессознательного в психологии человека. В свое время А. Маслоу выступил решительно против дихотомии «инстинкт – разум», которая якобы всегда продуцирует конфликт между человеком и обществом, между личным и общественным интересом. По его мнению, они не антагонистичны, а *синергичны*. «Здоровый разум и здоровый импульс устремлены к одной и той же цели: «...у здорового человека они ни в коем случае не противоречат друг другу (но у больного они могут быть противоположны, оппозиционны друг другу)» [23, с. 139]. Причину живучести представлений о дихотомичности А. Маслоу видел в том, что «предметом нашего изучения до сих пор были в основном больные люди и люди, живущие в плохих социальных условиях» [23, с. 140]. Понятно, что и о неэкономических ресурсах таких людей говорить затруднительно.

Из российских экономистов классификацию неэкономических факторов одним из первых предложил П. Л. Ипатов. В докторской диссертации по специальности «Экономическая теория» и других работах он выделил четыре неэкономических фактора:

- а) психологический, о котором уже шла речь;
- б) институционально-политический, имеющий надстроечную природу, тесно связанный с экономическими институтами и оказывающий экзогенное воздействие на темпы и качество экономического роста;
- в) физико-географический, включающий географическое положение, климатические условия, полезные ископаемые, световые зоны и др.;

г) инновационно-технологический, характеризующийся интеграцией ресурсов и возможностей их реализации, влияющий на традиционные факторы, особенно на потенциал труда и капитала, воздействующий экзогенно на экономику [24, с. 13–15].

На наш взгляд, предложенная классификация не бесспорна. Во-первых, психологический фактор нуждается в детализации и конкретизации компонентов, образующих данный таксон. Во-вторых, неэкономические ресурсы, заимствованные из политики, это не только институты, как бы они ни понимались – как учреждения, органы или наборы правил, – а прежде всего те цели, механизмы, стратегии, которые политика предлагает экономике, и методы контроля за их реализацией. В-третьих, физико-географический фактор в основном дублирует анализ такого классического фактора, как земля. Климатические условия, которые формально не относятся к земле, еще физиократами учитывались как влияющие на плодородие почвы, состояние флоры и фауны, возможности разведения домашних животных, выращивания тепло- и светолюбивых растений и т. п. На человека климат влияет, как правило, через продолжительность отопительного сезона и соответствующие затраты на обогрев, солнечную иррадиацию, длину световых зон и др. Все это, по-видимому, вполне может быть представлено в теории основных экономических факторов. В-четвертых, аналогичные соображения можно отнести и к инновационно-технологическому фактору, особенно если не затрагивать те технологии, которые не связаны прямо с производством, – образование, общественную безопасность, социальную защиту, здравоохранение.

Иной перечень неэкономических факторов предложил академик М. К. Горшков. Он сформулировал так: «Усложнение структуры общественного воспроизводства требует разработки новых моделей экономического роста, учитывающих влияние на него таких неэкономических ресурсов, как информация, физико-географические условия, институциональные структуры, массовидные духов-

но-психологические образования, качественный и производительный труд, качество жизни, уровень культуры, образования, профессиональных знаний и навыков, состояния здоровья как компонентов человеческого капитала, на деле доказавших свою способность быть «мотиваторами» долгосрочного и стабильного экономического развития» [25, с. 46].

Считаем, что в составе духовно-психологических образований как неэкономических ресурсов целесообразно выделить неосознаваемые компоненты: рефлекс, аффекты, инстинкты, архетипы, установки и стереотипы, а также осознаваемые компоненты: эмоции, переживания, чувства и др. Поскольку некоторые из входящих в структуру бессознательного элемента мы уже рассматривали [26, с. 20–24], отметим только возрастающую популярность исследования архетипов. Так, М. Марк и К. Пирсон создали новую методику исследования, спроектировав концепцию архетипов К. Г. Юнга на поиски маркетологов, предлагая использовать для создания бренда не индивидуальный опыт конкретного человека, а характерные типичные свойства большой группы людей. Они пишут: «Подобно компьютерным программам архетипы находятся в состоянии покоя в подсознании до тех пор, пока их не откроют или не запустят. <...> Столкновение с архетипическими образами во внешней среде – в литературе, искусстве, кино, ТВ или рекламе – со временем приводит архетип из состояния покоя в действие» [27, с. 47]. Это значит, что коллективное бессознательное, представляющее, по К. Г. Юнгу, хранилище латентных следов памяти не одного индивида, а всех тех, у кого было общее эмоциональное прошлое, есть у всех людей, но оно хранится в подсознании до тех пор, пока не будет востребовано новым этапом жизни, изменившимися обстоятельствами, потребностями или импульсами-подсказками. Пробудившиеся архетипы используются для создания эффективного бренда некоторой продукции или услуги, внося тем самым свой вклад в экономический рост.

Библиографические ссылки

1. Цветаев Е. Разгром фашистских войск в Белоруссии: комментарий к операции «Багратион» // Москва. 1984. № 7. С. 152–165.
2. Радов А. Г. Фактор // Социологический словарь / отв. ред. Г. В. Осипов, Л. Н. Москвичев. М., 2010.
3. Монтескье Ш. Насколько люди различны в различных климатах // Монтескье Ш. Избранные произведения. М., 1955. С. 350–352.
4. Мечников Л. И. Цивилизация и великие исторические реки. М., 1924.
5. Арон Р. Избранное. Введение в философию истории. М., 2000.
6. Плеханов Г. В. Избранные философские произведения : в 5 т. М., 1956. Т. 1.
7. Тетушкин Е. Я. Существуют ли расы человека? // Человек. 2015. № 1. С. 5–31.
8. Шарден де Т. Феномен человека. М., 1987.
9. Маркс К. Капитал : в 3 т. М., 1954. Т. 1.
10. Ильенков Э. В. Диалектическая логика. Очерки теории и истории. М., 1974.
11. Маркс К. Капитал : в 3 т. М., 1956. Т. 2.
12. История философии : в 3 т. ; под ред. Г. Ф. Александрова, Б. Э. Быховского, М. Б. Юдина. М., 1941. Т. 1.
13. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения : в 50 т. М., 1965. Т. 37.

14. Экономическая теория (политэкономика) / под ред. В. И. Видяпина и Г. П. Журавлевой. М., 1999.
15. Самуэльсон П. А. Экономика. Вводный курс. М., 1993.
16. Градобоев В. В. Теория факторов производства и распространения факторных доходов // Экономическая теория (политэкономика) / под ред. В. И. Видяпина и Г. П. Журавлевой. М., 1999. С. 169–170.
17. Психологическая теория коллектива / под ред. А. В. Петровского. М., 1979.
18. Сталин И. В. Вопросы ленинизма. М., 1953.
19. Щепанский Я. Элементарные понятия социологии / общ. ред. и послесл. А. М. Румянцева. М., 1969.
20. Булгаков С. Н. Философия хозяйства. М., 2004.
21. Бёгельсдейк Ш., Маселанд Р. Культура в экономической науке / пер. с англ. Н. В. Автономовой ; ред. В. С. Автономов. М., 2016.
22. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. М., 2004.
23. Маслоу А. Мотивация и личность. СПб., 2001.
24. Ипатов П. Л. Неэкономические факторы роста национальной экономики. СПб., 2009.
25. Горшков М. К. Об аксиоматической трактовке влияния неэкономических факторов на экономический рост // Эконом. и социал. перемены: факты, тенденции, прогноз. 2014. № 3 (33). С. 45–56.
26. Шавель С. А. Методологические аспекты социологического исследования социокультурного кода // Социология. 2016. № 2. С. 8–25.
27. Марк М., Пирсон К. Герой и бунтарь. Создание бренда с помощью архетипов / пер. с англ. под ред. В. Дожнина, А. Сухенко. СПб., 2005.

References

1. Tsvetaev E. [Defeat of fascist troops in Belarus: the comment to the operation «Bagration»]. Moscow. 1984. No. 7. P. 152–165 (in Russ.).
2. Radov A. G. [Factor]. In: G. V. Osipov, L. N. Moskvichev (eds). [Sociological dictionary]. Moscow, 2010 (in Russ.).
3. Monteski'e Sh. [As far as people are various in various climates]. In: Sh. Monteski'e. [Chosen works]. Moscow, 1955. P. 350–352 (in Russ.).
4. Mechnikov L. I. [Civilization and great historical rivers]. Moscow, 1924 (in Russ.).
5. Aron R. [Favourites. Introduction to history philosophy]. Moscow, 2000 (in Russ.).
6. Plekhanov G. V. [Chosen philosophical works] : in 5 vol. Moscow, 1956. Vol. 1 (in Russ.).
7. Tetushkin E. Ya. [Whether there are races of the person?]. *Chelovek*. 2015. No. 1. P. 5–31 (in Russ.).
8. Sharden de T. [Phenomenon of the person]. Moscow, 1987 (in Russ.).
9. Marks K. [Capital] : in 3 vol. Moscow, 1954. Vol. 1 (in Russ.).
10. П'енков Е. В. [Dialectic logic. Sketches of the theory and history]. Moscow, 1974 (in Russ.).
11. Marks K. [Capital] : in 3 vol. Moscow, 1956. Vol. 2 (in Russ.).
12. Aleksandrov G. F., Bykhovskii B. E., Yudin M. B. (eds). [Philosophy history] : in 3 vol. Moscow, 1941. Vol. 1 (in Russ.).
13. Marks K., Engel's F. [Compositions] : in 50 vol. Moscow, 1965. Vol. 37 (in Russ.).
14. Vidyapin V. I., Zhuravleva G. P. (eds). [Economic theory (political economy)]. Moscow, 1999 (in Russ.).
15. Samuel'son P. A. [Economy. Introduction course]. Moscow, 1993 (in Russ.).
16. Gradoboev V. V. [Theory of factors of production and distribution of factorial income] // In: V. I. Vidyapin, G. P. Zhuravleva (eds). [Economic theory (political economy)]. Moscow, 1999. P. 169–170 (in Russ.).
17. Petrovskii A. V. [Psychological theory of collective]. Moscow, 1979 (in Russ.).
18. Stalin I. V. [Leninism questions]. Moscow, 1953 (in Russ.).
19. Shchepan'skii Ya. [Elementary concepts of sociology]. Moscow, 1969 (in Russ.).
20. Bulgakov S. N. [Philosophy of economy]. Moscow, 2004 (in Russ.).
21. Begel'sdeik Sh., Maseland R. [Culture in economic science]. Moscow, 2016 (in Russ.).
22. Fukuyama F. [Trust: social virtues and way to prosperity]. Moscow, 2004 (in Russ.).
23. Maslou A. [Motivation and personality]. Saint Petersburg, 2001 (in Russ.).
24. Ipatov P. L. [Not economic factors of growth of national economy]. Saint Petersburg, 2009 (in Russ.).
25. Gorshkov M. K. On the axiomatic interpretation of the economic factors' impact on economic growth. *Ekonomicheskie i sotsial'nye peremeny: fakty, tendentsii, prognoz*. 2014. No. 3 (33). P. 45–56 (in Russ.).
26. Shavel' S. A. Methodological aspects of sociological researching the socio-cultural code. *Sotsiologiya*. 2016. No. 2. P. 8–25 (in Russ.).
27. Mark M., Pirson K. [Hero and rebel. Creation of a brand by means of archetypes]. Saint Petersburg, 2005 (in Russ.).

Статья поступила в редколлегию 06.06.2017.
Received by editorial board 06.06.2017.