Социология труда и экономическая социология

1. Объект и предмет экономической социологии.

2. Структура и функции экономической культуры.

3. Структура и функции экономического поведения.

4. Особенности экономической стратификации (по работам П. Сорокина).

5. Основные характеристики экономического поведения.

6. Психология предпринимательской активности.

7. Категории экономической социологии.

8. Законы экономической социологии.

9. Предмет и объект социологии труда.

10. История развития социологии труда.

11. Закон разделения труда.

12. Закон конкуренции.

13. Закон перемены труда.

14. Закон социалистического соревнования.

15. Социально-исторические типы хозяйства.

16. Особенности функционирования рынка труда.

17. Особенности трудовой адаптации молодых специалистов на рынке труда.

18. Хозяйственные организации, понятия и признаки.

19. Экономическое сознание. Формы.

20. Экономическое мышление.

21. Экономическая идеология либерализма.

22. Экономическая идеология консерватизма.

23. Экономическая идеология демократизма.

24. Экономическая идеология социализма.

25. Особенности трансформации экономической идеологии.

26. Основные классические модели понимания взаимодействия экономики и общества.

27. Пассивные модели предложения профессиональных ресурсов на рынке труда.

28. Способы максимизации профессиональных ресурсов и их особенности.

29. Основные модели дистрибутивного поведения.

30. Активные модели предложения личностных ресурсов и их характеристики.

31. Модели экономического поведения.

32. Экономическая культура.

33. Организационная и корпоративная культура.

34. Мотивы экономического поведения.

35. Этапы развития модели экономического человека.

# 1. Объект и предмет экономической социологии

Экономика изучает производство и потребление товаров и услуг, спрос и предложение, экономическое поведение человека вообще, использование денег и капитала. Социология, в свою очередь, стремится разработать модели экономического поведения различных групп и исследовать экономические силы, влияющие на жизнь людей.

Таким образом, социология интересуется прежде всего социальным поведением человека в различных экономических действиях. Эта специальная отрасль социологии называется экономической социологией.

СОЦИОЛОГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ - специальная отрасль социологии, которая исследует закономерности экономической жизни с помощью системы категорий, разработанных в рамках данной науки. Развитие экономики С.Э. описывает как социальный процесс, движимый активностью функционирующих в ней социальных субъектов, интересами, поведением и взаимодействием социальных групп и слоев.

Объект С.Э. - взаимодействие двух основных сфер общественной жизни - экономической и социальной и соответственно взаимодействие двоякого рода процессов - экономических и социальных. Особенность этого объекта состоит в том, что описываются не отдельно взятые тенденции, наблюдаемые в сфере экономики и общества, и даже не взаимосвязи между ними, а нечто более сложное: механизмы, которые порождают и регулируют эти взаимосвязи. Природа и специфические способности социальных механизмов (см.) регулировать протекание экономических процессов находятся, таким образом, в центре внимания С.Э. и составляют ее предмет.

Структура категорий С.Э. может быть представлена как многоуровневая иерархия. Первый уровень образуют две самые абстрактные категории - экономическая сфера и область социальных отношений. Их содержание отражает характеристики общества, наиболее значимые для понимания процессов, происходящих "на пересечении" экономики и общества. Второй уровень образуют категории социального механизма развития экономики и частных социальных механизмов регулирования экономических отношений и экономических процессов. Далее следуют категории, конкретизирующие содержание социальных механизмов, - экономическое сознание и экономическое мышление (см.), социально-экономические стереотипы (см.), экономические интересы (см.), экономическая деятельность и экономическое поведение (см.), экономическая культура (см.) и другие. Сущность экономического сознания связывается с систематизированными знаниями, основанными на научном познании и сознательном использовании социально-экономических законов. Экономическое мышление включает в себя взгляды и представления, порожденные практическим опытом людей, их участием в экономической деятельности, теми связями, в которые они вступают в повседневной жизни. Из определений следует, что изучаемые явления связаны с принципиально разными уровнями познания: экономическое сознание - с познанием функционирования и развития социально-экономических законов, а экономическое мышление - с включенностью в социально-экономическую практику. Такой методологический подход позволяет рассматривать экономическое мышление как форму проявления экономического сознания в конкретной общественной ситуации; при этом косность и неразвитость экономического сознания обусловливает противоречивость развития экономического мышления. Оно воспринимает изменение экономических отношений преимущественно эмоционально и совмещает следование политике экономических реформ со сложившимися социальными стереотипами.

Другой важной категорией для обозначения реальных причин и наиболее глубоких стимулов экономической деятельности и экономического поведения людей является категория экономического интереса. Именно экономические интересы способствуют согласованности во взаимодействии разных групп и слоев в ходе непрерывного приспособления к изменениям, формирующим это взаимодействие. Закономерность взаимосвязи экономических интересов и состояния экономических отношений выражается в том, что экономические отношения, проявляясь в экономических интересах, приобретают характер движущих сил общественного развития, побудительных мотивов хозяйственной деятельности людей. Экономические интересы и экономический образ мышления выступают предпосылками экономического поведения, которое можно определить как поведение, связанное с перебором экономических альтернатив с целью рационального выбора, т. е. выбора, в котором минимизируются издержки и максимизируется чистая выгода. Исходя из баланса рациональности своего мышления, индивиды предпринимают лишь те действия, которые принесут им наибольшую чистую пользу (т.е. пользу за вычетом возможных затрат, связанных с этими действиями). В общении между собой, по поводу распределения и потребления ограниченных экономических ресурсов, субъекты преследуют свои экономические интересы, удовлетворяют свои насущные потребности. Это важные предпосылки экономического поведения, позволяющие во многом его предсказать.

Необходимость регулирования экономического поведения положена в основу понимания экономической культуры как совокупности социальных ценностей и норм, являющихся регуляторами экономического поведения и выполняющих роль социальной памяти экономического развития: способствующих трансляции, отбору и обновлению ценностей и норм, функционирующих в сфере экономики и ориентирующих ее субъектов на те или иные формы экономической активности. Предполагается, что активность социальных субъектов во многом зависит: от состояния и регулятивных возможностей экономической культуры; от места и роли тех или иных социальных групп в структуре экономических связей; от динамики их перемещения в иерархии этой структуры в зависимости от принципов организации связи и эластичности их собственных социальных стереотипов; от способности специфических социальных механизмов регулировать экономические отношения.

Использование основных методологических принципов теории С.Э. в изучении регулятивных возможностей социальных механизмов рынка рабочей силы показывает ее способность отражать логику взаимодействия разных социальных механизмов в условиях формирующихся рыночных отношений. Раскрывая взаимозависимость различных решений в контексте проводимой социальной политики, С.Э. привлекает внимание к еще не изученным социальным последствиям проводимых экономических реформ и предлагает необходимый методологический и методический инструментарий.

# 2. Структура и функции экономической культуры

Указывается на наличие в сфере экономики, по крайней мере, двух укрупненных структур: организационно-управленческой, элементами которой являются организации; экономико-социологической, элементами которой являются многомерные социальные группы, функционирующие в пяти частных подструктурах экономики - этнодемографической, социально-территориальной, профессионально-должностной, социально-трудовой и семейно-хозяйственной.

Регулятивное воздействие на развитие общества экономико-социологической структуры определяется полнотой и эффективностью выполнения основных ее функций.

1. Первой из них является поддержание и развитие форм общественного разделения труда, обеспечивающих согласованное функционирование всех сфер общества.
2. Вторая функция заключается в обеспечении эффективной дифференциации положения различных групп, что представляется необходимым для усиления их социальной и профессиональной мобильности.
3. Третья функция экономико-социологической структуры - создание необходимых условий для социального саморазвития общества, что обеспечивается высоким уровнем образования и значительным удельным весом интеллигенции, занятой в сфере образования, науки, культуры и искусства.
4. Четвертая функция - адаптация населения страны к меняющимся условиям развития общества, что обеспечивается социальной мобильностью, передвижением индивидов и групп из нижних слоев в верхние, связанные с квалифицированным, преимущественно умственным трудом.
5. Пятой функцией рассматриваемой структуры является обеспечение одновременного и согласованного выполнения населением экономико-хозяйственных и репродуктивных функций, что связывается с развитием экономики и улучшением качества жизни.
6. Наконец, шестая функция состоит в обеспечении социально справедливого отношения к группам, находящимся в особо неблагоприятном социально-демографическом или социально-психологическом положении, что связывается с разработкой государственных мер защиты социально уязвимого населения.

Таким образом, в рамках авторской парадигмы разработана методология и методика, позволяющая рассматривать экономику как единую систему, в которой протекают социальные процессы и функционируют социальные группы.

# 3. Структура и функции экономического поведения

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ - поведение, связанное с перебором экономических альтернатив с целью рационального выбора, т.е. выбора, в котором минимизируются издержки и максимизируется чистая выгода. Предпосылками Э.П. выступают экономическое сознание (см.), экономическое мышление (см.), экономические интересы (см.), социальные стереотипы (см.). При этом каждый феномен по-своему формирует тот или иной тип Э.П. Так, например, техника экономического мышления - это некая предпосылка, которой человек руководствуется в своем поведении. Исходя из баланса рациональности и эмоциональности своего мышления индивиды предпринимают лишь те действия, которые принесут им наибольшую чистую пользу (т.е. пользу за вычетом возможных затрат, связанных с этими действиями). В общении между собой, особенно по поводу распределения и потребления ограниченных экономических ресурсов, субъекты преследуют свои экономические интересы, удовлетворяют свои насущные потребности. Это вторая предпосылка их Э.П., позволяющая во многом его предсказывать. Действуя в собственных интересах, люди создают возможность выбора для других, и общественная координация формируется как процесс непрерывного приспособления к изменениям в чистой выгоде, возникающим в ходе их взаимодействия. Существует несколько моделей Э.П. индивидов, содержащих механизмы общественной координации.

Первая модель, основанная на методологии английского экономиста и философа А. Смита, строится на признании компенсаторной роли заработной платы в качестве основы Э.П. субъекта. Функционирование модели детерминируется пятью главными условиями, которые "компенсируют малый денежный заработок в одних занятиях и уравновешивают большой заработок в других: 1) приятность или неприятность самих занятий; 2) легкость и дешевизна или трудность и дороговизна обучения им; 3) постоянство или непостоянство занятий; 4) большее или меньшее доверие, оказываемое тем лицам, которые занимаются ими; 5) вероятность или невероятность успеха в них". Эти условия определяют баланс действительных или воображаемых выгод и издержек, на которых основывается рациональный выбор индивида. Альтернативные варианты, выбираемые в каждом из пяти условий зарабатывания денег исходя из склонностей и предпочтений людей, определяют их Э.П.

Анализ Э.П. индивида, в контексте методологии А. Смита, показывает, что в отечественной экономике в процессе становления рыночных отношений явно доминируют два базовых типа Э.П. индивидов: дорыночный и рыночный. Дорыночный тип поведения характеризуется формулой "гарантированный доход ценой минимума трудовых затрат", или "минимум дохода при минимуме трудовых затрат". В целом для носителей дорыночного типа поведения характерно неприятие рынка или настороженное отношение к нему, низкая оценка собственных представлений о рыночной экономике, высокий уровень социальной и психологической напряженности личности, находящейся под сильным влиянием социальных стереотипов, выработанных в годы советской экономики.

Рыночный тип поведения характеризуется формулой "максимум дохода ценой максимума трудовых затрат". Он предполагает высокую степень экономической активности со стороны индивида, понимание им того, что рынок предоставляет возможности для повышения благосостояния соответственно вложенным усилиям, знаниям, умениям. Собственно рыночный тип поведения еще только начинает формироваться и в сильной мере зависит от хода экономических реформ и их соответствия социальным ожиданиям экономически активных индивидов.

Неизбежные издержки формирования рынка труда привели к возникновению еще одного типа Э.П. - псевдорыночного. Псевдорыночный тип экономического поведения характеризуется формулой "максимум дохода ценой минимума трудовых затрат". Наличие псевдорыночного типа поведения в той или иной социальной системе свидетельствует о низком уровне ее развития, отсутствии четко выраженной концепции этого развития, что характерно в той или иной мере для развивающихся стран.

Вторая модель, основанная на методологии американского экономиста П. Хейне, исходит из того, что экономический образ мышления имеет четыре взаимосвязанные особенности: люди выбирают; только индивиды выбирают; индивиды выбирают рационально; все общественные отношения можно трактовать как рыночные отношения. Названные условия создают определенный баланс действительных или воображаемых выгод и издержек, на которых основывается рациональный выбор индивида. Делая этот выбор, индивид предпринимает действие, которое принесет ему в соответствии с его ожиданиями наибольшую чистую пользу. При этом чем серьезнее экономические обоснования выбора, тем больше вероятность того, что он будет рациональным.

Необходимыми свойствами-ограничениями экономической теории П. Хейне являются, во-первых, признание безусловной рациональности человека; во-вторых, абсолютизация рационального выбора; в-третьих, акцентирование внимания на возможности осуществления выбора единичным индивидом. Осуществляя рациональные выборы, основанные на ожидании чистой выгоды, индивиды предпринимают определенные действия, прогнозируемые другими людьми. Когда пропорция между ожидаемой выгодой и ожидаемыми затратами на какое-либо действие увеличивается, то люди совершают его чаще, если уменьшается - реже. Тот факт, что почти каждый предпочитает большее количество денег меньшему, неимоверно облегчает весь процесс; деньги здесь подобны смазочному материалу, крайне важному для механизма общественного сотрудничества. Умеренные изменения денежных затрат и денежных выгод в тех или иных случаях могут побудить большое число людей изменить свое поведение таким образом, что оно окажется лучше согласованным с действиями других людей, осуществляемыми в то же самое время. В этом и заключается главный механизм сотрудничества между членами общества, позволяющий им обеспечивать удовлетворение своих потребностей, используя доступные для этого средства.

Ограниченность объяснительных возможностей экономической теории П. Хейне преодолевается в ходе создания социологизированной модели Э.П. Последняя включает в себя: во-первых, действия, детерминированные коллективным выбором; во-вторых, иррациональные выборы индивидов, которые часто имеют место в жизни и связаны с присутствием в структуре человеческой психики компонентов бессознательного; в-третьих, действия, детерминированные экономическими интересами и социальными стереотипами. Согласно этой модели, выбор индивидов в реальной ситуации определяется: состоянием баланса рационального и эмоционального в экономическом мышлении; подвижностью равновесия нормативного и индивидуального в социальном стереотипе; и наконец, более глубинными причинами (часто не зависящими от них) - их экономическими интересами. Преследуя свои экономические интересы, люди приспосабливаются к поведению друг друга, соблюдая принятые правила игры, адаптируются к меняющейся ситуации, стремясь получить максимальную чистую выгоду (за вычетом издержек) в результате своих выборов.

Анализ Э.П. индивидов в контексте методологии П. Хейне позволяет создать типологию Э.П. индивидов исходя, например, из оценки различными группами безработных того, что значила для них прежняя профессия как ценность. В ходе анализа выявлены, на этом основании, стратегии прагматического, профессионального и безразличного поведения лиц, потерявших работу. Стратегия прагматического поведения формируется на основе целевой установки, с которой выпускник заканчивает (а безработный закончил) школу, ПТУ, ССУЗ, вуз, - достичь материального благополучия и сделать карьеру. Прагматический тип поведения, как правило, присущ разным образовательным группам и почти не зависит от пола. Вместе с тем он значительно усиливается с возрастом и в старших возрастных группах выражен втрое сильнее, чем в группе до 30 лет. Этот тип поведения наиболее близок к собственно рыночному типу.

Стратегия профессионального поведения исходит из установки получить интересную работу в будущем. Данный тип поведения теснее всего связан с уровнем образования индивидов. Парадоксально, но в нынешний переходный период ситуация такова, что чем больше лет потребовалось на образование, тем меньшей горизонтальной мобильностью обладает индивид, тем, следовательно, хуже его социальное самочувствие.

Стратегия безразличного поведения исходит из того, что нужно просто получить образование. Этот тип поведения почти не связан с уровнем образования и полом индивидов. Он мало связан с возрастом, не имеет четких субъектных характеристик и тенденций в своих изменениях. Он весьма подвержен влиянию (как положительному, так и отрицательному) всего общественного развития и конкретной общественной ситуации.

Каждая из рассмотренных моделей содержит необходимое количество системных компонентов, взаимодействие которых создает устойчивую структуру типов Э.П. индивидов. Действие каждой модели Э.П. подчинено определенному социальному механизму регулирования экономических отношений, что открывает возможности научного управления ими, повышает надежность прогностических оценок и создает предпосылки для прогрессивного изменения практики.

В рамках концепции Э.П. можно объяснять социальные явления, включая и изменение уровня безработицы, как следствие меняющегося соотношения предполагаемых выгод и издержек. Так, уровень безработицы складывается из целого комплекса решений, которые принимаются и теми, кто предлагает свой труд, и теми, кто предъявляет на него спрос. Очевидно, что все они учитывают ожидаемые выгоды и возможные издержки как результат принятия собственных решений. Различные уровни безработицы среди разных групп населения отражают не только различия в спросе на услуги людей, но и вариации в издержках, с которыми связаны для разных людей поиск, начало или продолжение их работы. Реальное представление о социальных механизмах включения различных категорий населения в рынок труда позволяет государственным органам осуществлять балансирование пассивных и активных мер социальной политики в отношении разных социальных групп в условиях формирующихся рыночных отношений.

4. Особенности экономической стратификации (по работам П. Сорокина)

Говоря об экономическом статусе группы, следует выделить 2 основных типа изменений. Первый относится к экономическому падению или подъему группы; второй – к росту или сокращению экономической стратификации внутри самой группы. Первое явление выражается в экономическом обогащении или обеднении социальных групп в целом; второе выражено в изменении экономического профиля группы или в увеличении – уменьшении высоты экономической пирамиды. Другими словами, группа имеет 2 характеристики: экономический статус, высоту и профиль экономической стратификации (так называемая структурная пирамида). Сорокин делает следующие выводы по изменениям социального статуса группы: “едва ли существует, какая либо тенденция в этих колебаниях. Все направления – вниз или вверх – Могут быть направлениями только в очень относительном смысле. Если их рассматривать с точки зрения более длительного периода, они, скорее всего, являют собой часть более длительного временного цикла. Теория бесконечного прогресса ошибочна.”[7]Что касается изменения экономической пирамиды, то при нормальных условиях колебания происходят в определенных пределах. В нестандартных ситуациях эти пределы могут быть нарушены, и вид экономической стратификации может стать или очень плоским, или очень выпуклым, высоким. И в том и в другом случае положение носит временный характер, так как “ любом обществе в любые времена происходит борьба между силами стратификации и выравнивания

# 5. Основные характеристики экономического поведения

Экономический подход предполагает, что экономическое поведение - максимизирующее поведение в более явной форме и в более широком диапазоне, чем другие виды социального поведения. Кроме того, экономический подход предполагает существование рынков, с неодинаковой степенью эффективности координирующих действия разных участников - индивидуумов, фирм и даже целых наций - таким образом, что их поведение становится взаимосогласованным. Предполагается также; что предпочтения не изменяются сколько-нибудь существенно с ходом времени и не слишком разнятся у бедных и богатых или даже среди людей, принадлежащих к разным обществам и культурам.

Экономический подход также предполагает стабильность предпочтений. Эти глубинные предпочтения определяются через отношение людей к фундаментальным аспектам их жизни, таким, как ценности, нормы, менталитет, здоровье, престиж, чувственные наслаждения, доброжелательность или зависть, и отнюдь не всегда остаются стабильными, если иметь в виду рыночные товары и услуги. Предпосылка стабильности предпочтений обеспечивает надежную основу для предсказаний реакций на те или иные изменения.

Одной из важнейших предпосылок экономического поведения является экономическая культура как совокупность социальных ценностей и норм, являющихся регуляторами экономического поведения и выполняющих роль социальной памяти экономического развития: способствующих (или мешающих) трансляции, отбору и обновлению ценностей, норм и потребностей, функционирующих в сфере экономики и ориентирующих ее субъектов на те или иные формы экономической активности. Ценности, связанные с экономикой - это принятые в обществе и у его отдельных групп устойчивые представления о том, какие экономические блага (богатство, связи, власть, статус, разные виды занятости, разные источники и способы приобретения дохода и т.п.) наиболее важны или совсем не важны для них и их семей, а также представления людей о том, какие экономические отношения для них предпочтительны. Нормы в ссрсре экономики - это представления людей, а также их действия в сфере экономики, которые признаются полезными, правильными, нужными в тех или иных связанных с экономикой ситуация. Экономическая культура отбирает (выбраковывает, сохраняет; накапливает) экономические ценности и нормы, необходимые для выживания и дальнейшего развития экономики, накапливает эталоны соответствующего экономического поведения, транслирует из прошлого в современность ценности и нормы, лежащие в основе труда, потребления, распределительных и других экономических действий и отношений, обновляет ценности и нормы, регулирующие развитие экономики, являясь тем резервуаром, откуда черпаются новые образцы поведения. Экономическая культура при взаимодействии с менталитетом нации формирует экономическое мышление индивидов, в результате определяется программа индивидуального экономического поведения и происходит собственно экономическое действие.

# 6. Психология предпринимательской активности

Исходным звеном структуры бизнеса является предпринимательская активность. Бизнес может рассматриваться как качественный тип деятельности, включающий всю совокупность, целесообразность активных действий, начиная от замыслов выдвижения идей и кончая процессом их реализации. При этом предпринимательская активность во многом определяется рядом факторов:

- средоструктурных (прежде всего закономерности рынка);

- ситуационных событий (колебания спроса и предложения, наличие нужных инвестиций и т. д.);

- определенных свойств личности (активность, решимость и т. п.).

Предпринимательство выступает в качестве особого вида экономической активности, ибо его начальный этап связан, как правило, лишь с идеей - результатом мыслительной деятельности, впоследствии принимающей материализованную форму.

Предпринимательство характеризуется обязательным наличием инновационного момента - будь то производство нового предприятия. Новая система управления производством, качеством, внедрение новых методов организации производства или новых технологий - это тоже инновационные моменты.

Основным субъектом предпринимательской активности выступает предприниматель. Однако предприниматель — не единственный субъект, в любом случае он вынужден взаимодействовать с потребителем как основным его контрагентом, а также с государством, которое в различных ситуациях может выступать в качестве помощника или противника. И потребитель и государство также относятся к категории субъектов предпринимательской активности, как и наемный работник (если, конечно, предприниматель работает не в одиночку), и партнеры по бизнесу (если производство не носит изолированного от общественных связей характера).

# Категории экономической социологии

Категории экономической социологии

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

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

Общесоциальные категории, используемые в других общественных науках, заимствованы экономической социологией из лексикона последних. Так, ею используются категории политической экономии (собственность, производственные отношения, производительные силы, производство, распределение, обмен, потребление, оплата труда и т. п.), правоведения (должностной ранг, полномочия, делегирование власти), исторического материализма (общественное сознание, общественные отношения), общей социологии (социальная группа, социальная структура, социальная организация, социальный статус, социальная мобильность, социальная роль, престиж), социальной психологии (коллектив, личность, поведение, мотивация, идентификация, адаптация, конформизм, конфликтность, взаимодействие), социологии труда (профессия, должность, специальность, квалификация, содержание труда, условия труда, организация труда, трудовая дисциплина, отношение к труду, удовлетворецность трудом), социологии благосостояния (материальное положение, удовлетворение потребностей) и т. д.

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

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

Система категорий экономической социологии имеет иерархическую структуру. Категории, относящиеся к разным уровням, различаются степенью их абстрактности (конкретности).

# 8. Законы экономической социологии

Объективный экономический закон- это существенное, необходимое, устойчивое отношение в экономических явлениях и процессах, определяющее их развитие./13/

В соответствии с данным определением, можно относиться к экономическому закону как к особому объективному явлению и изучить его сущность, содержание, структуру (форму) и условия действия и проявления.

Сущность экономического закона заключается в выражении существенной связи способа производства, то есть конкретизация сущности закона непосредственно связана с раскрытием существа данной связи, которая является преимущественно каузальной, причинно- следственной связью, одна сторона которой обусловливает другую.

Далее, следует раскрыть содержание экономического закона, которое тесно переплетено с его сущностью. По своему содержанию экономический закон носит диалектический характер./13/Элементами содержания закона выступают:

- стороны причинно-следственной связи;

- сам процесс взаимодействия между данными сторонами;

- формы взаимодействия между ними;

- результат этого взаимодействия.

Кроме того, могут присутствовать и другие элементы содержания закона. В принципе при данном подходе закон познается в действии и, следовательно, содержание закона раскрывается по мере выяснения элементов механизма его действия.

# Предмет и объект социологии труда

Предмет социологии труда – это социальное отношение процесса в сфере труда, определяющееся различием и сходством социальной группы, социального коллектива.

Социология труда изучает труд как социально-экономический процесс во всем многообразии его связей с социальными институтами. В ней органично связанны теория и практика социального управления трудовой деятельностью людей; фундаментальные и прикладные исследования условий, тенденций и последствий научно-технического прогресса, социальных и экономических проблем развития общественного труда, центральной из которых для социологии является анализ способа соединения работников с орудиями труда. Трудовая деятельность всегда включена в определенные социально-экономические условия, принадлежит той или иной социально-профессиональной группе, следовательно, характеризует ее, наконец, локализована во времени и пространстве (рабочее место). Поэтому в поле зрения социолога попадают социальные формы и условия труда, его коллективный или индивидуальный характер, социальная организация совместного труда. Кроме того, социология труда изучает различные социально-психологические стороны механизма включения работника (индивидуального или совокупного) в трудовую деятельность, то есть мотивацию и стимулирование труда, удовлетворенность работой и отношение к ней, пути повышения трудовой активности и производительности труда.

Основополагающее понятие социологии труда – это прежде всего категории «характер труда», «содержание труда», «социальные формы труда», «условия и организация труда», «стимулирование трудовой деятельности» и другие.

Сегодня категориальный аппарат социологии труда расширился, в него включены такие понятия, как «социальные факторы производительности труда», «мотивационная структура трудовой деятельности», «трудовые резервы и движение кадров на производстве», «отношение к труду», «культура труда» и ряд других.

# История развития социологии труда

В научной литературе принято выделять две основные школы, которые, возникнув раньше других, стали непосредственными предшественницами новейших теорий управления: школа "научного менеджмента", основоположником которой был Ф.Тейлор, и школа "человеческих отношений", возникновение которой связано с именами Э.Мэйо и Ф.Ротлисберга. полемика между этими двумя доминирующими концепциями, так же, как и попытка синтезировать выдвигаемые ими принципы, способствовала возникновению и развитию новых течений.

С.М Булгаков «Философия хозяйства» осуществляется синтетический подход к труду. Единство хозяйства и религиозной жизнью общества (Вебер, Дюркгейм). «Труд и христианство неразрывно связанны через личность » «Хозяйство единственный способ восстановления разрушительных связей природы и человека, личности и Бога и проявляется такая связь через духовную и естественную общность поколений»

Вебер основывался на протестантизме и главное положение заключалось в том, что спасение души через труд.

Булгаков понимал трудовой процесс как духовность и нравственность. Он выделял аграрную эмпирическую социологию и промышленную.

Аграрная- форма с/х хозяйств(помещичьи, крестьянно-общинные)

Промышленное – занималось изучением ….,так как развитие капитализма принесло обнищание населения, эксплуатация труда, обострение жилищного вопроса. Возросла городская преступность.

1882 в Росси стала работать фабричная инспекция труда. Являлась главным источником в трудовом вопросе, в том числе стали проводить вопросы по социологии труда. Аграрные социологи придерживались позитивистских взглядов, промышленная придерживалась марксизма.

1917 – 1930 социологи внесли значительный вклад в развитие социологии труда.

А. Богданов «технология». 1921 был создан институт труда.

А. Гастев – организация рабочего места «как работать???» Более 500 рабочих обучались новым приемам создание нового типа работника. Создавалась новая трудовая культура.

Б. Керженцев занимался проблемами научного труда. Был сторонником, опирался на практический опыт.

В 20-е годы работа «20 дней» несколько журналов психотехника. Психолого-технические методы: проблема профессионально отбора, профессиональная консультация, профессиональное обучение, психогигиена, борьба с профессиональным управлением.

С. Струмилин изучал самостимулирование и мотивацию труда, бюджет времени и т. д.

1930- 1950 социологии труда не существует, социологию считают ненужной. С 60-х годов происходит возникновение социологии труда, исследуются конкретные социально-экономические процессы. Проблемы:

- доказывалась плановость

- воспитание нового человека (истинно- труженика)

- развивалась экономическая социология труда (эмпирические исследования, прикладные исследования на промышленных предприятиях). Наиболее известные: Зворкин, Осипов, Ядов.

Приспособить не человека к работе, а работу к человеку.

80 – е годы была поставлена задача участия социологов труда в процессе построения развитого социализма. Характерная особенность, в начале расцвет заводской социологии, в конце наоборот заводская социология почти исчезла.

90- е годы кризис и определение путей выхода из него. Экономический кризис, идеологизированность, кризис некоторых поступков (необходимо изучать не только промышленный труд).

# Закон разделения труда

Социально-экономический закон, определяющий динамику разделения труда на его различные виды (физический и умственный, промышленный и сельскохозяйственный, исполнительский и управленческий и др.) и одновременно - основу деления общества на социальные группы, занятые названными видами труда, и отношения между группами в зависимости от их социального статуса и престижа труда.

З.Р.Т. зародился в рабовладельческом обществе, в условиях почти полного отрыва умственной деятельности от задач материального производства. Существенными чертами разделения труда в античную эпоху было развитие кооперации, без которой оснащенный примитивными орудиями труд рабов не мог бы обеспечить выполнение титанических работ. Особенности разделения труда в эпоху феодализма связаны с характером феодальной собственности. В соответствии с двумя формами собственности (земельной - феодалов и корпоративной - ремесленников) приобретало все более резкие черты разделение труда на сельскохозяйственный и ремесленный. Обособление в городах торговли от производства вызвало появление особого слоя - купцов, сосредоточивших в своих руках все торговые связи. Возросшая потребность в товарах массового пользования (наряду с уникальными ремесленными изделиями) обусловила возникновение мануфактур, определяющих разделение труда внутри предприятия. В технико-организационном аспекте мануфактуры явились необходимым историческим этапом становления организации производства (хотя и на эмпирической основе) в интересах повышения производительности труда. В социально-экономическом аспекте мануфактуры являли собой особый метод производства относительно прибавочной стоимости, отражающий уровень развития экономических отношений в обществе. Вместе с тем разделение труда внутри предприятия выявило свое разрушительное действие на личность работника, вынужденного всю свою жизнь выполнять ограниченный набор простых операций.

В период раннего капитализма мануфактурное разделение труда создало предпосылки возникновения крупной промышленности. Приближение ко все большей синхронности операций положило начало стройной организации производства и непрерывности производственных процессов. На основе этих предпосылок и осуществилась промышленная революция 18 - первой половины 19 вв., сущность которой состоит в грандиозном скачке уровня производительности общественного труда, осуществленном путем замены мануфактурного производства производством, основанным на применении системы машин. Разделение труда становится из эволюционного революционным в середине 20 в., когда наука превращается в необходимый компонент производства.

Первое проявление воздействия науки на разделение труда внутри предприятия выразилось в том, что в системе машин это разделение стало определяться объективным производственным механизмом. Второе - состоит в том, что машинное производство уничтожает необходимость пожизненно прикреплять рабочих к выполнению одних и тех же функций. Воплощаясь в системы машин, наука постоянно производит перевороты в техническом базисе производства, а вместе с тем и в функциях рабочих, требуя их переобучения. Третье - связано с главным направлением в изменении функций рабочих: внедрение в производство научных достижений изменяет пропорции в соотношении затрат умственного и физического труда (в индустриально развитых странах оно составляет 70:30). По мере развития данной закономерности разделение труда становится главным фактором развития универсальной рабочей силы на рынке труда.

# Закон конкуренции

**ЗАКОН КОНКУРЕНЦИИ** - социально-экономи-ческий закон, влияющий через отношения субъектов собственности на взаимодействие законов разделения и перемены труда. "Это 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 их производства" (Маркс К., Энгельс Ф.).

Ареной действия З.К. выступает все общественное производство, источником саморазвития - постоянное возникновение и разрешение социального противоречия (**см.**) между необходимостью максимальной самореализации человека во имя выживания и сопротивлением общественной среды этому естественному проявлению. В ходе развертывания научно-технического прогресса это противоречие разрешается, с тем чтобы возникнуть вновь и разрешиться на новой ступени общественного развития. Виды конкурентной борьбы все усложняются, становятся более многообразными и вариативными, принимают все более опосредованный характер. Наряду с конкуренцией мелких и средних производителей конкурентная борьба ведется между монополиями в одной отрасли хозяйства, между монополиями смежных отраслей, внутри монополий, между монополизированными и немонополизированными предприятиями и т.д. Конкуренция на современном этапе входит во все сферы экономических отношений. Вместе с тем, несмотря на разнообразие и сложность видов конкурентной борьбы, ее результаты строго детерминированы соотношением возможностей и способностей тех или иных субъектов конкуренции.

Основные формы проявления З.К. отражают различные типы взаимодействия законов разделения и перемены труда через отношения субъектов собственности. Они выражаются в четырех классических моделях: совершенной (чистой) конкуренции, а также в виде ее несовершенных форм - монополистической конкуренции, олигополистической конкуренции и чистой монополии. Совершенная конкуренция порождает наиболее органичное взаимодействие законов разделения и перемены труда, не сдерживаемое внешними ограничителями: отсутствует контроль над ценой, спрос очень эластичен, не практикуются неценовые методы, устранены препятствия для организации бизнеса. Противоположностью конкуренции выступает монополия. В данной модели одна фирма является единственным продавцом данной продукции, не имеющей близких заменителей, контроль над ценами значительный, спрос неэластичный, вход в отрасль для других фирм закрыт. В связи с отсутствием катализирующего влияния конкуренции через отношение субъектов собственности блокируются естественные взаимосвязи между законами разделения и перемены труда.

# 13. Закон перемены труда

экономический закон, определяющий влияние изменений в средствах труда и технологиях на характер труда в результате изменения экономических отношений внутри общества в целом, в трудовых коллективах и между отдельными работниками.

**ЗАКОН ПЕРЕМЕНЫ ТРУДА** - социально-экономический закон общественного производства, выражающий объективные, существенные, непрерывно усиливающиеся и расширяющиеся связи между революционными изменениями в техническом базисе производства, с одной стороны, и функциями рабочих и общественными комбинациями процесса труда - с другой. Ускоряющаяся подвижность трудовых функций - непреложное требование З.П.Т.

В контексте требований З.П.Т. речь идет об универсальности рабочей силы, ее гибкости, многосторонности, приспособляемости как условию ее способности к перемене труда. Основными причинами, вызывающими потребность в перемене труда, являются перевороты в техническом базисе производства. Во-первых, меняя технику, технологию и организацию производства, они приводят к исчезновению одних профессий и возникновению новых, связанных с использованием техники более высокого уровня. Во-вторых, создавая более прогрессивные отрасли производства, перевороты в техническом базисе резко изменяют пропорции в балансе рабочей силы, что ведет к изменению ее профессионально-квалификационной структуры. Если на первых этапах развития крупной промышленности в течение трудовой деятельности одного поколения изменения в профессиональной структуре были малоощутимы, чтобы разглядеть тенденцию к перемене труда, то на современном этапе одного поколения возникает потребность в смене профессии два-три и более раз.

Природа крупной промышленности постоянно революционизирует разделение труда внутри общества и непрерывно бросает массы капитала и массы рабочих из одной отрасли в другую. Поэтому природа крупной промышленности обусловливает перемену труда, движение функций, всестороннюю подвижность рабочего. Революционизация разделения труда влечет за собой радикальные перемены в его содержании, а последнее создает предпосылки для появления новых отраслей экономики и новых профессий. Перемена труда может осуществляться во времени, в пространстве, а также во времени и пространстве одновременно. При рассмотрении перемены труда во времени необходимо различать полное переключение с одного вида работы на другой, осуществляемое в больших интервалах времени, и чередование различных видов деятельности. Перемена труда в пространстве связана с управлением комплексами автоматических систем, включающих разнообразные виды работ. В отечественном производстве З.П.Т. проявляется в трех основных формах: перемена труда в границах данной профессии; переход от одного вида работ к другому; сочетание основной работы с различными видами деятельности на общественных началах. Многообразие форм проявления З.П.Т. непосредственно зависит от степени развертывания научно-технического прогресса.

# 14.Закон социалистического соревнования

Социалистическое соревнование — форма нового коммунистического отношения к труду; его цель — повышение производительности труда, улучшение качества продукции, рост эффективности производства; оно способствует внедрению в производство достижений науки и техники, методов научной организации труда. Социалистическое соревнование служит также средством воспитания людей в духе коммунистического отношения к труду. Оно позволяет широко привлекать трудящихся к управлению производством, создает условия для укрепления товарищества, дисциплины и организованности.

Социалистическое соревнование возникло в нашей стране, где хозяева всех богатств — земли, заводов, фабрик — сами трудящиеся. Они впервые в истории человечества стали работать на себя, а не для обогащения собственника, эксплуататора. Поэтому у советских людей и появилась особая заинтересованность в том, чтобы сделать свой труд производительнее.

При этом общенародные интересы совпадают с интересами каждого труженика. Ведь чем богаче наше общество, тем лучше живет каждый человек.

Социалистическое соревнование зародилось на заре существования нашего! Советского государства. Еще в 1919 г., в разгар гражданской войны, в ответ на призыв В. И. Ленина улучшить работу железных дорог по инициативе рабочих депо Москва-Сортировочная был проведен первый в мире коммунистический субботник. Это произошло в ночь на субботу 12 апреля, когда 15 коммунистов депо, проработав 10 ч, отремонтировали бесплатно 3 паровоза, в которых тогда страна ощущала большую потребность. Вслед за железнодорожниками коммунистические субботники провели рабочие многих фабрик и заводов Москвы и других городов.

Владимир Ильич Ленин откликнулся на первые субботники статьей «Великий почин», в которой дал теоретическое обоснование социалистическому соревнованию как важному методу повышения производительности труда, возникшему в условиях строительства социалистической экономики, как средству воспитания у трудящихся нового отношения к труду. И в наши дни в честь дня рождения В. И. Ленина проводятся всесоюзные коммунистические субботники.

В дальнейшем социалистическое соревнование стало принимать и другие формы. В годы первой пятилетки (1929—1932) -появилось движение ударников за повышение производительности труда, снижение себестоимости продукции, за высокие (ударные) темпы в работе. На промышленных предприятиях передовые рабочие создавали ударные группы и бригады.

В конце 1929 г. в Москве состоялся Первый Всесоюзный съезд ударных бригад. Съезд обратился ко всему рабочему классу страны с призывом добиваться выполнения первого пятилетнего плана в 4 года. С особенной силой ударничество развернулось на стройках первенцев социалистической индустриализации — Днепростроя, Сталинградского и Харьковского тракторных заводов, Московского и Горьковского автозаводов и др.

В годы второй пятилетки (1933—1937) возникло стахановское движение за повышение производительности труда за счет освоения новой техники. Стахановским движение названо по имени его зачинателя — забойщика шахты «Центральная-Ирмино» (Донбасс) А. Г. Стаханова, добывшего за смену 102 т угля при норме 7 т. Рекорд Стаханова был вскоре перекрыт его последователями. Стахановское движение способствовало значительному росту производительности труда. За годы первой пятилетки производительность труда выросла на 41%, а за годы второй — на 82%.

Во время Великой Отечественной войны родились новые формы социалистического соревнования, позволяющие с меньшим числом работников давать больше продукции: движение двухсотников— две и более норм за смену, тысячников—1000% нормы, многостаночников, совместителей профессий и др.

В первые послевоенные годы социалистическое соревнование было направлено на решение задач восстановления и дальнейшего подъема народного хозяйства. Развернулось движение бригад, участков, цехов, предприятий за улучшение технико-экономических показателей работы, бережное расходование материалов, сырья, топлива, за увеличение выпуска продукции, лучшее использование резервов производства.

Вступление нашей страны в период развитого социализма вызвало к жизни новую форму социалистического соревнования — движение за коммунистическое отношение к труду. Оно охватывает более широкий круг задач, связанных с экономическим и социальным развитием Советской страны. Теперь упор делается на качественные показатели, повышение эффективности производства. В октябре 1958 г. коллектив депо Москва-Сортировочная выступил с предложением начать соревнование за звание бригад коммунистического т р у -д а, поддержанным по всей стране.

В последнее время получили распространение такие почины, как выполнение пятидневного задания за 4 дня,сменного задания за 7 ч, работа один день в месяц на сэкономленном сырье, материалах, топливе, электроэнергии.

На московском заводе «Динамо» стали разрабатывать личные планы повышения производительности тру-д а на каждом рабочем месте. Коллектив Московского автомобильного завода имени Лихачева соревнуется за ускорение внедрения в производство достижений науки и техники, увеличение выпуска продукции.

Передовики социалистического .соревнования получают и материальное поощрение — более высокая производительность означает и более высокие заработки, и моральное поощрение: государство награждает их орденами и медалями, присваивает лучшим из них звание Героя Социалистического Труда, присуждает Государственные премии. Для награждения победителей социалистического соревнования учреждены Красные знамена ЦК КПСС, Совета Министров СССР, ВЦСПС и ЦК ВЛКСМ, единый общесоюзный знак «Победитель социалистического соревнования».

Эффективность соревнования в немалой степени определяется тем, насколько правильно используются разработанные В. И. Лениным принципы организации соревнования. Один из ведущих принципов социалистического соревнования — гласность, широкое и регулярное освещение хода соревнования.

Гласность неразрывно связана с подведением итогов соревнования. Без сопоставления итогов, без сравнения нельзя развивать соревнование. Поэтому при оценке результатов труда каждого участника соревнования необходим тщательный анализ всех условий, в которых трудятся люди, с тем чтобы избежать ошибок при подведении итогов соревнования.

Гласность и сравнимость результатов соревнования — необходимые условия массового распространения передового опыта, а это главное в соревновании, так как создает возможность повторения передового опыта.

Смысл социалистического соревнования в том и состоит, чтобы на основе творческой инициативы трудящихся догонять лучших, помогать отстающим и тем самым добиваться общего подъема экономики, роста и совершенствования производства.

# 15. Социально-исторические типы хозяйства

натуральное хозяйство;

товарное хозяйство;

командно-административную экономику;

современную экономику постиндустриального общества.

В начало

Натуральное хозяйство

Натуральное хозяйство (или традиционная экономика) - это исторически первая форма хозяйствования. Отличительной особенностью натурального хозяйства является его замкнутый характер: продукты труда в нем предназначаются для удовлетворения собственных потребностей или, другими словами, все, что в хозяйстве производится - в нем же и потребляется. Факторы производства (вещественный - орудия труда и личный - рабочая сила) жестко закреплены в рамках отдельных хозяйственных единиц и не обладают мобильностью. Ориентация на естественные производительные силы (природные ресурсы, численность работников), прямое (неэкономическое) принуждение к труду непосредственных производителей (рабов, крепостных), примитивные, ручные средства труда обусловили крайне медленное развитие этой формы хозяйства.

Примерами такого типа хозяйства выступают:

первобытная община,

патриархальное крестьянское хозяйство,

феодальное поместье.

Развитие экономики первобытного общества принято подразделять на два больших периода: период преимущественного присвоения готовых продуктов природы (период присваивающего хозяйства) и период овладения методами увеличения производства продуктов природы с помощью человеческой деятельности (период воспроизводящего хозяйства).

В период присваивающего хозяйства люди добывали себе средства существования, занимаясь собирательством и охотой. Орудия труда были примитивными: каменный топор, деревянное копье с каменным или костяным наконечником. Непременным условием существования людей в этот период был коллективный труд. Только в коллективе могло происходить создание, использование и развитие орудий труда. Характерные черты присваивающего хозяйства:

существование коллективной собственности на средства производства, а значит, и на результаты совместного труда;

коллективный труд, который отличался низкой производительностью и был направлен на присвоение готовых продуктов природы;

уравнительное распределение средств существования внутри первобытной общины.

Единственным средством повышения производительности труда на этом этапе развития являлось его разделение. Под разделением труда в самом общем виде понимают дифференциацию, специализацию трудовой деятельности, которая приводит к выделению и сосуществованию различных ее видов. В свою очередь, разделение труда предполагает обмен сначала деятельностью, а затем и ее продуктами. Эти два вида обмена определяют и два типа хозяйственного устройства: преобладание обмена деятельностью характерно для системы натурального хозяйства, обмен продуктами труда характерен для товарного хозяйства. Первоначально разделение труда носило естественный характер, оно возникло как разделение труда по полу и возрасту. Так, в условиях первобытной общины ведение домашнего хозяйства, приготовление пищи, воспитание детей были сосредоточены в руках женщин, а охота, рыболовство - в руках мужчин. Старшие члены общины становились хранителями накопленного опыта и передавали его подрастающему поколению.

В отличие от естественного разделения труда по полу и возрасту общественное разделение труда означает дифференциацию в обществе как целом различных социальных функций, выполняемых определенными группами людей и выделение в связи с этим различных сфер деятельности.

Истории известны несколько крупных ступеней общественного разделения труда. Первое крупное общественное разделение труда - отделение скотоводства от земледелия, когда одни общины стали специализироваться на земледелии, а другие - на скотоводстве. Это способствовало повышению производительности труда и созданию на этой основе запасов пищи. Общины стали производить не только разные средства существования и не только в размерах текущего ежедневного потребления, но и сверх того. Превращение земледелия и скотоводства в ведущие отрасли хозяйственной деятельности свидетельствовало о переходе к следующему этапу развития первобытного общества - воспроизводящему хозяйству. Воспроизводящее хозяйство привело к независимости людей от наличия готовых продуктов природы.

Появление излишка сделало возможным обмен между общинами. Первоначально обмен носил случайный, спорадический характер и, в основном, происходил между родственными общинами. Однако со временем специализация общин на производстве разной продукции превращает обмен в регулярное общественное явление. В этот период происходит преодоление замкнутости отдельных хозяйственных единиц в качестве которых выступали общины. В этом отличительная черта воспроизводящего хозяйства.

Особенностью хозяйственного развития в этот период было использование труда рабов как основной производительной силы. Рабы были не только лишены какой бы то ни было собственности на средства производства, но и сами находились в собственности рабовладельца наряду с обычными орудиями труда. Ведущей отраслью хозяйства в рабовладельческом обществе было земледелие. Это определило и значение такого фактора производства как земля. Наряду с земледелием в этот период развивается скотоводство и ремесло, появляются зачатки специализации в различных видах хозяйственной деятельности. Так, в земледелии начали выделяться огородничество, виноградарство, в скотоводстве - разведение молочного скота, овцеводство. Однако, несмотря на это, рабовладельческое производство сохраняет свой натуральный характер: необходимые для потребления продукты создаются внутри каждого хозяйства.

В этот же период происходит выделение ремесла как самостоятельной отрасли. Наряду с простыми орудиями труда, такими, как соха, топор, лопата, начали изготавливать более сложные орудия труда (гончарный круг, ручной жернов, кузнечный мех, ткацкий станок). Это было вторым крупным общественным разделением труда. Вместе с этим возникает производство, специально предназначенное для обмена - товарное производство. Таким образом, товарное производство зарождается в недрах натурального хозяйства, долгое время существует параллельно с ним, но господствующей формой хозяйства оно станет только к XV - XVI вв. - уже в индустриальную эпоху.

В период рабовладения возникают исторически первые, по выражению К. Маркса, "допотопные" формы капитала - торговый и ростовщический. Появление класса купцов было третьим крупным общественным разделением труда. Обмен к этому времени развился настолько, что появились и сформировались отдельные рынки. Купцы выступали не только в качестве посредников между производителями и потребителями, они часто заказывали производителям товары для продажи. Это, в свою очередь, вело к расширению производства, появлению новых орудий промышленного и земледельческого производства, возникновению все более узкой специализации.

В этот же период появляется разделение между умственным и физическим трудом, городом и деревней. Так, умственным трудом (науки, искусство, управление) занимались рабовладельцы, физический же труд считался делом презренным, недостойным свободного гражданина и им занимались рабы. В городах сосредоточивалось ремесленное производство, они становились центрами торговли и культуры, в деревне основной сферой деятельности оставалось земледелие.

Подневольный характер труда рабов, отсутствие у них какой бы то ни было материальной заинтересованности обусловили низкую эффективность их труда и, в конечном итоге, привели к разложению и гибели рабовладельческого общества.

Натуральное хозяйство в период феодализма оставалось господствующей формой хозяйствования, зародившееся в его недрах товарное производство занимало незначительный удельный вес. Каждое феодальное владение представляло собой замкнутую хозяйственную единицу, в которой потребности удовлетворялись за счет продуктов, производимых в самом хозяйстве. Существовавшее в рамках феодального хозяйства домашнее ремесло имело подсобное значение и не выходило за границы натурального хозяйства.

Земля по-прежнему оставалась основным средством производства и находилась в собственности феодалов. Непосредственные производители - крестьяне - были лишены земли и получали ее от феодалов в пользование. За пользование землей крестьяне должны были нести различного рода повинности. Экономической формой реализации собственности феодалов на землю выступала земельная рента.

Исторически первой формой земельной ренты была отработочная рента (барщина), при которой крестьянин определенную часть недели должен был работать на феодала, а остальные дни недели - в своем хозяйстве. Ясно, что заинтересованность в повышении производительности труда возникала у него только тогда, когда он работал в своем хозяйстве. Со временем отработочную ренту сменила рента продуктами (натуральный оброк). Так как в условиях натурально-оброчной системы хозяйствования крестьянин отдавал феодалу лишь часть произведенного продукта, то это создавало определенную заинтересованность в труде, способствовало развитию хозяйственной инициативы.

Наиболее развитой формой феодальной ренты выступала денежная рента, когда крестьянин отдавал феодалу часть созданного им продукта не в натуральной, а в денежной форме. Это означало, что крестьянин должен не только произвести продукт, но и продать его, превратить в деньги. Отношения между феодалом и зависимым крестьянином постепенно меняются, превращаются в договорные отношения. У крестьянина появляется возможность выкупить свой надел и превратиться в независимого производителя. Земля начинает входить в торговый оборот, становится объектом купли-продажи. Это усиливало развитие товарных отношений.

Товарное хозяйство

Под товарным производством понимается такой способ организации экономической жизни общества, при котором отдельные производители специализируются на определенных видах деятельности и для удовлетворения собственных потребностей вынуждены вступать в отношения обмена. Смена натурального хозяйства товарным - длительный и сложный процесс, в основе которого лежит развитие общественного разделения труда и отношений обмена.

Подчеркивая значение общественного разделения труда, выдающийся английский экономист А.Смит в "Исследовании о природе и причинах богатства народов" писал о том, что величайший прогресс в развитии производительности труда и значительная доля искусства, умения и сообразительности, с каким он направляется и прилагается явились, по-видимому, следствием разделения труда. Оно, по мнению А.Смита, приводит к повышению производительности труда в силу следующих причин: во-первых, разделение труда увеличивает ловкость и искусство работников, во-вторых, сберегает время, которое обыкновенно теряется при переходе от одного вида труда к другому, в-третьих, разделение труда способствует изобретению машин, облегчающих и сокращающих труд и позволяющих одному человеку выполнять работу нескольких.

Помимо общественного разделения труда, которое является естественной основой для развития товарного производства, для возникновения последнего необходимо экономическое обособление производителей. Экономическая обособленность предполагает наличие у производителя обособленного экономического интереса, когда он производит продукцию на свой страх и риск, вне зависимости от других и за свой счет.

Исторически экономическая обособленность возникает на базе частной собственности, когда производитель может свободно распоряжаться созданным продуктом (излишком), отчуждать его, владеть им, использовать его по своему усмотрению. Только когда в обмен вступают равноправные, независимые производители, он приобретает такие необходимые признаки, как добровольность и взаимовыгодный характер. Зарождаясь в недрах натурального хозяйства, обмен постепенно становится главным регулятором общественного производства, теперь уже большинство продуктов труда начинают производиться не для собственного потребления, а для обмена, другими словами, - как товары.

Итак, благодаря специализации и обмену становится возможным получить все необходимое для жизни, затратив сил и времени меньше, чем прежде. Однако специализация производителей сделала обмен между ними не только возможным, но и необходимым. Отдельный производитель, сосредоточив свои усилия на выпуске (изготовлении) какого-либо одного продукта, просто вынужден вступать в отношения обмена с другими производителями, чтобы удовлетворить свои потребности (например, портной вынужден вступать в отношения обмена с булочником, мясником и т.д.). Таким образом, развитие обмена приводит к усилению взаимозависимости производителей друг от друга.

Одновременно с этим меняется и положение отдельного производителя, оно становится все более неустойчивым. Так, в условиях натурального хозяйства, когда общественное разделение труда было развито слабо, потребности людей были незначительными по объему и однообразны, их легко можно было удовлетворить с помощью производства внутри хозяйства. При этом труд отдельного работника выступал как часть коллективного труда, обладал общественной значимостью apriori. Поэтому затраты труда на изготовление продукта не принимали стоимостной формы, не было необходимости подтверждения общественной значимости этих затрат через куплю-продажу (как это происходит в условиях рынка). Но с развитием отношений обмена продукт труда производится уже не для внутреннего потребления (во всяком случае, не только для внутреннего потребления), не для удовлетворения собственных потребностей, а для продажи. Поэтому продукт труда должен быть полезным не для самого производителя, а для лица, которое его приобретает. Другими словами, он должен обладать общественной потребительной стоимостью. Только в этом случае продукт труда отдельного производителя может быть обменен на продукт труда другого производителя. Поэтому потребительная стоимость становится носителем другого важного свойства - свойства обмениваемости или меновой стоимости.

Итак, в условиях товарного хозяйства труд каждого отдельного производителя доказывает свою общественную значимость только в процессе обмена, только через куплю-продажу результатов труда. Если какая-то часть произведенных товаров не находит сбыта, то и труд, затраченный на эти товары, не получает общественного признания. Производители товаров, не находящих сбыта, будут разоряться, у других, более удачливых производителей будут накапливаться необходимые денежные суммы для организации совместного труда, расширения производства. Таким образом происходит дифференциация товаропроизводителей.

Товарное производство в своем развитии проходит несколько этапов:

простое товарное производство;

развитое товарное производство.

Простое товарное производство базируется на личном труде товаропроизводителя (здесь труд и собственность на средства производства не отделены друг от друга), удовлетворение потребностей происходит с помощью купли-продажи продуктов своего труда на рынке. Развитое товарное производство характеризуется тем, что товарную форму приобретают не только продукты труда, но и факторы производства, в т.ч. и рабочая сила. Свободная купля-продажа рабочей силы является отличительной чертой развитого товарного производства. Превращение рабочей силы в товар означает, что товарные отношения приобретают всеобщий характер.

Командно-административная экономика

Отличительной особенностью командно-административной системы является то, что, во-первых, координация хозяйственной деятельности в ней осуществляется с помощью приказов, идущих сверху - вниз: от вышестоящего органа до хозяйствующих субъектов - предприятий. Плановые органы государства устанавливают производственные задания для каждого предприятия, а также количество ресурсов, необходимое для их выполнения. В отличие от рыночной экономики, для которой характерна развитая система горизонтальных связей между равными партнерами, в административно-командной экономике доминируют вертикальные связи по линии административной иерархии. В таких условиях роль приказа сверху обычно оказывается выше договорных обязательств.

Во-вторых, для этого типа хозяйственной системы характерен не свободный обмен товарами, а принудительное распределение, не свободное ценообразование, а установление цен на большинство товаров в централизованном порядке, не свободное перемещение ресурсов (денежных, финансовых, материальных, трудовых), а их административное перемещение. Неслучайно некоторые исследователи называют этот способ хозяйствования натурально-экономическим: натуральным по сути и экономическим по форме.

В-третьих, многие потребности в такой экономике удовлетворяются так же как в натуральном хозяйстве: люди сами шьют себе одежду, ремонтируют необходимые им вещи. Так как вышестоящий орган не в состоянии эффективно распределять ресурсы и следить за удовлетворением потребностей (а они, как известно, многообразны, безграничны и носят индивидуальный характер), то особенностью командно-административной экономики является усреднение и минимизация потребностей.

Результаты функционирования командно-административной экономики оказались крайне противоречивыми. С одной стороны, в экстремальных ситуациях (как это было, например, в годы войны с гитлеровской Германией) централизованное управление дало возможность сосредоточить все имеющиеся ресурсы на решении жизненно важных задач. В послевоенный период плановое управление позволило проводить целенаправленную структурную перестройку хозяйства, вести масштабное строительство, достигать определенных социальных целей (например, обеспечение населения жильем, развитие образования, здравоохранения, культуры). По ряду направлений (космическая промышленность, атомная энергетика, военная техника) экономика СССР занимала лидирующее положение.

Однако со временем выявились такие недостатки командно-административной экономики, как незаинтересованность непосредственных производителей в эффективном труде, снижение планомерной управляемости народным хозяйством, хронический дефицит, невосприимчивость к достижениям научно-технического прогресса.

Одним из примеров функционирования командно-административной системы хозяйствования может служить советская экономика. В этой модели работники и трудовые коллективы были фактически отстранены от собственности на средства производства. Средствами производства (а стало быть, и результатами труда, созданными с помощью этих средств производства) распоряжалось государство. На практике это выражалось в том, что государство перераспределяло продукт труда, созданный одними работниками (трудовыми коллективами) в пользу других. Это приводило к тому, что интересы работников и трудовых коллективов были направлены не на увеличение результатов труда с целью получения более высокого дохода, а на сам доход как таковой без всякой связи с результатами труда. Снижение экономической активности и заинтересованности работников, безразличие к результатам своего труда стали наиболее серьезным недостатком командно-административной экономики.

Возможность распоряжаться всеми видами ресурсов была обусловлена монополией государственной собственности на средства производства, в рамках которой оказалось около 90% всех средств труда (так называемая колхозно-кооперативная собственность была, по сути, также государственной). Следствием этой монополии было отсутствие в советской экономике такого универсального "вечного двигателя", как конкуренция, которая побуждала бы к повышению производительности труда, качественной работе, экономии ресурсов, внедрению достижений научно-технической революции. По западным оценкам число производителей в отрасли должно быть 8-15 и, уж никак не менее 4-5. Так, рынок считается монополизированным, если четыре крупнейшие фирмы контролируют более 80% продаж. В экономике бывшего СССР в течение 70 лет в ключевых отраслях осуществлялась политика концентрации и узкой предметной специализации производства. В итоге более полутора тысяч групп изделий выпускались только одним производителем. Это приводило к тому, что предприятие - поставщик могло навязывать потребителю выгодный для себя ассортимент, регулировать сроки поставок, занижать качество продукции.

Со временем выявился и такой недостаток командно-административной экономики как снижение планомерной управляемости народным хозяйством. Обнаружились значительные разрывы между плановыми и фактическими темпами роста промышленного производства. Особенно неудачными были попытки управления пропорциями этого развития. Считалось, что расширенное воспроизводство, осуществляющееся на основе быстрого технического прогресса и роста производительности общественного труда, предполагает более быстрое развитие отраслей I подразделения (производство средств производства) по сравнению с отраслями II подразделения (производство предметов потребления), а в рамках I подразделения - увеличение производства средств производства для нужд самого I подразделения. Эта взаимосвязь между I и II подразделениями общественного производства получила название закона преимущественного роста производства средств производства по сравнению с производством предметов потребления. На практике это привело к диспропорциональности в экономике в пользу отраслей тяжелой индустрии, военно-промышленного комплекса, в ущерб развитию отраслей II подразделения (легкой, пищевой и др.). На потребительском рынке возник дефицит товаров и услуг. В условиях рыночной экономики это нашло бы отражение в росте цен и производители направили бы ресурсы на производство недостающих товаров и услуг. Однако в командно-административной экономике с ее плановым ценообразованием цена не выполняла своей функции "сигнальной лампочки" для производителей. Дефицит товаров усиливался, очереди увеличивались. Единственным выходом из этой ситуации был переход к карточной, талонной системе распределения.

Относительным показателем нарастающих проблем служило снижение среднегодовых темпов ВНП. Так, если в 1950 - 1970 г. они составляли 5,0%, то в 1970 - 1989 г. - уже 2,0%.

Кризис советской командно-административной экономики стал очевиден к середине 80-х гг. и была выдвинута задача перехода к товарному хозяйству, рыночной экономике.

# Особенности функционирования рынка труда

Рынок труда представляет собой один из трех основных типов рынка в современной экономике наряду с рынком товаров и рынком капитала. В системе экономических отношений рынок труда занимает важное место. На этом рынке сталкиваются интересы трудоспособных людей и работодателей, которые представляют государственные, муниципальные, общественные и частные организации. Отношения, складывающиеся на рынке труда, имеют ярко выраженный социально-экономический характер. Они затрагивают насущные потребности большинства населения страны.

Современный рынок труда имеет мощную корневую систему. Он опирается на гигантские организационные структуры, охватывающие не только экономику, но и многочисленные государственные, общественные и частные институты, включая национальную систему образования, в том числе принадлежащую фирмам, учреждения культуры, здравоохранения, различные некоммерческие социальные организации, институт семьи.

Важнейшим компонентом рынка труда является механизм его функционирования.

Механизм рынка труда представляет собой взаимодействие и согласование разнообразных интересов работодателей и трудоспособностью населения, желающего работать по найму на основе информации, полученной в виде изменений цены труда (функционирующей рабочей силы). Он имеет свою структуру. Она включает следующие элементы: спрос на труд, предложение труда, цена труда, конкуренция.

На рынке труда под спросом понимают потребность в работниках для производства товаров и услуг в соответствии со спросом в экономике. Спрос на труд находится в обратной зависимости от величины заработной платы. При росте заработной платы спрос на труд со стороны предпринимателя сокращается, а при снижении заработной платы спрос на труд возрастает.

Под предложением рабочей силы понимают занятых наемных работников, а также ту часть трудоспособного населения, которая желает работать и может приступить к работе на основе рыночных принципов с учетом располагаемого дохода и времени. Предложение труда также зависит от величины заработной платы, но уже в прямой пропорции.

Труд работника имеет свою цену, которая выражается заработной платой.

На стоимость труда влияют некоторые факторы. К факторам, которые обуславливают понижение стоимости труда, относится рост производительности общественного труда, так как с ним связано снижение стоимости средств сосуществования.

# 17. Особенности трудовой адаптации молодых специалистов на рынке труда

Рыночная трансформация экономики приводит к изменению положения личности в сфере занятости. Личность становится субъектом рыночных отношений, осуществляет самостоятельный профессиональный и экономический выбор, несет ответственность за его последствия в виде: размеров заработной платы, условий труда, возможностей для развития своих способностей и профессиональной карьеры.

На основе комплексного исследования выявлены проблемы занятости молодежи:

. диспропорциональность на молодежном сегменте рынка труда,

. причины не занятости безработной молодежи,

. конкурентоспособность основных потоков учащейся молодежи (учащиеся школ, школ-интернатов, учебно-производственных центров и детских домов, учащиеся ПТУ, техникумов, вузов ) при первичном выходе на рынок труда с точки зрения профессионально-квалификационной подготовки , ценностных ориентаций в сфере труда и социально- психологической ориентации на рынке труда города,

. факторы успешной профессиональной карьеры, проблема координации деятельности социальных подготовки).

. В современных социально-экономических условиях рациональный путь решения проблемы подготовки специалистов в области профессиональной ориентации - это подготовка данных специалистов из числа безработных граждан, имеющих высшее образование, но чьи профессии устарели или существует избыток данных профессий на рынке труда города, района. институтов, решающих задачи профессионального самоопределения и занятости молодежи,

. несоответствие действующей в городе системы психолого- профориетационной работы новым экономическим реалиям и другие особенности молодежного сегмента рынка труда.

Как показало исследование, молодежь не получает знаний о современном рынке труда, о правилах поведения на рынке труда, слагаемых построения успешной профессиональной карьеры о своих правах и обязанностях в сфере трудовых отношений. Молодежь не готова конкурировать и быть субъектом на рынке труда.

При первичном выходе на рынок труда у молодежи преобладают идеалистические представления о будущей профессии, трудовой и профессиональной карьере, которые с первых шагов на рынке труда разрушаются и приводят к возникновению сложных социально- психических состояний (тревога; состояние депрессии, влияющее на коммуникативную сферу и сопровождаемое ощущением безысходности, комплексом вины ) в условиях невозможности трудоустройства.

Столкновение с трудовой реальностью приводит к переориентации либо деградации трудовых ценностей. Таким образом, безработица негативно влияет на социально-психологическое развитие молодых людей и часто приводит к исчезновению взгляда на труд как средство личной самореализации, а сам процесс нормальной социализации оказывается нарушенным.

Вместе с тем, положение молодежи на рынке труда определяется и деятельностью образовательных учреждений города, которые через процесс подготовки и воспитания задают профессионально-квалификационный уровень подготовки своих выпускников, формируют ценностные ориентации на труд, модель поведения на рынке труда и в сфере трудовых отношений.

В настоящее время в системе непрерывного образования молодежи отсутствует целенаправленная, систематическая психолого-профориентационная работа, которая должна содействовать личности в профессиональном самоопределении с учетом не только потребностей и возможностей, но и с учетом ситуации на рынке труда; отсутствует система комплексного взаимодействия социальных институтов, призванных решать задачи профессионального самоопределения и занятости; отсутствует подготовка специалистов для оказания качественных психолого-профориентационных услуг молодежи с учетом специфики образовательного учреждения (школа, детские дома, школы-интернаты, профессиональные учебные заведения разного уровня).

# 18. Хозяйственные организации, понятия и признаки

К хозяйственным организациям относятся:

• юридические лица всех форм (кроме общественных и религиозных организаций), в том числе общества с ограниченной ответственностью, акционерные общества, потребительские кооперативы и т.д.;

• неюридические лица всех форм, в том числе подразделения организаций, организации на базе индивидуально-трудовой деятельности и т.д.

Хозяйственные организации могут иметь следующие формы собственности: государственную, муниципальную, общественную, арендную, частную, групповую. Встречаются организации со смешанной формой собственности, например, акционерные общества, в которых государство имеет только часть ее акций, а остальные принадлежат частным лицам — юридическим или физическим.

Хозяйственные организации принято разделять на четыре группы: микро, малые, средние и крупные. Критериями такого разделения могут служить численность персонала, стоимость имущественного комплекса, значение выпускаемой продукции и доля занимаемого рынка в соответствующем секторе. Наиболее полно представлены критерии для отнесения организации к малому предприятию (МП), среди которых:

а) доля уставного капитала (УК) МП, принадлежащая его учредителям, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не должна превышать 25% от УК МП; б) предельные значения среднесписочной численности работников (без совместителей и работников несписочного состава) не должны превышать, чел.:

• в промышленности, строительстве и на транспорте — 100,

• в сельском хозяйстве и инновационной деятельности — 60,

• в науке и научном обслуживании, розничной торговле, общественном питании и бытовом обслуживании — 30,

• в оптовой торговле, в остальных отраслях и других видах деятельности — 50.

Хозяйственные организации с численностью, существенно меньшей, чем у МП, относят к микроорганизациям, например, аудиторская фирма с численностью персонала шесть человек. Хозяйственные организации представляют подавляющее количество организаций в мире, поэтому нас интересует их будущее.

Хозяйственные организации (в дальнейшем организации) классифицируются по следующим признакам:

• по времени действия: бессрочные и временные. В регистрационных документах указывается время ее деятельности. Можно зарегистрировать организацию на год, месяц и даже на один день;

• по сезону активного действия: летние, зимние, в сезон дождей и т.д. Этот статус дает возможность организации набирать персонал на определенный циклический срок;

• по масштабу производства: единичное, серийное и массовое производство;

• по специализации производства: специализированное и универсальное;

• по номенклатуре выпуска продукции: монономенклатурное и многономенклатурное производство. Например, производство оцинкованных труб для медицинской промышленности, сельского хозяйства.

# Экономическое сознание. Формы

Как экономическая социология, так и, в особенности, социология труда до сих пор уделяли основное внимание изучению форм экономического поведения. Видимо, назрела необходимость определить специфику экономического сознания, что позволит объяснить многие аномалии в поведении хозяйствующих субъектов.

Экономическое сознание появилось как ответ на социальный заказ, на потребность в осмыслении таких общественных явлений, как экономика, экономика промышленности, экономика сельского хозяйства, экономико-математические модели, экономическая политика, экономическая самостоятельность, экономические кризисы, экономический плюрализм и т.д. В экономическом сознании общества отражается понимание соотношения между экономической деятельностью и теми общественными, политико-правовыми условиями, в которых совершается экономическая практика. Экономическое сознание - это та форма общественного сознания, в которой отражены экономические знания, теории, оценки социально-экономической деятельности и общественные потребности. Экономическое сознание формируется под влиянием конкретно-исторических условий и определяется объективной необходимостью осмысления происходящих социально-экономических изменений. В структуре экономического сознания следует, прежде всего, выделить такой элемент, как экономические знания, на основе которых совершается практическая деятельность. Экономическое сознание не ограничивается отражением социально- экономического бытия, оно включает в себя отношение к нему, оценки экономической деятельности и выступает значительным фактором поведения различных социальных групп. В экономическом сознании отражены условия хозяйственной жизни людей, отношение определенного класса, социальной группы, человека к собственности на средства производства. Поэтому в экономическом сознании не просто отражается бытие, оно опосредовано социально-экономическим положением человека, практическим опытом, традициями и конкретными ситуациями. Таким образом, экономическое сознание не пассивно отражает реальный мир, оно его оценивает и, исходя из конкретных потребностей, изменяет. Оно оказывает активное воздействие на всю социально-экономическую жизнь общества. Экономическое сознание включает в себя разные уровни осмысления действительности. В его структуре следует выделить теоретическое, научное сознание и эмпирическое, обыденное осмысление экономики. Теоретическое сознание представлено экономической наукой. Обыденное экономическое сознание складывается на основе мироощущений, непосредственного жизненного опыта, элементарных экономических знаний и социально-психологических установок. Специфика экономического сознания заключается в том, что оно прогнозирует и проектирует новое осмысление жизни, новые подходы и методы.

# 20. Экономическое мышление

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ - взгляды и представления, порожденные практическим опытом людей, их участием в экономической деятельности, связями, в которые они вступают в повседневной жизни. Основные факторы формирования Э.М. субъекта - многообразные формы собственности, в рамках которых субъект осуществляет свою деятельность; другие субъекты 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 этих связей и др. Чем более значительными являются факторы формирования Э.М., тем более глубокой становится включенность социального субъекта в экономическую практику, в результате которой компоненты Э.М. объективируются и со временем могут быть включены в сферу экономического сознания.

В рамках социологического подхода экономическое сознание связывается с познанием функционирования и развития социально-экономических законов, разработкой принципов организации экономической жизни, а Э.М. - с включенностью его носителей в социальную практику. Такой подход позволяет рассматривать Э.М. как форму проявления экономического сознания в конкретной общественной ситуации; при этом косность и неразвитость экономического сознания обусловливает противоречивость развития Э.М. Последнее воспринимает изменение экономических отношений преимущественно эмоционально (а не рационально) и успешно совмещает следование политике экономических реформ со сложившимися стереотипами.

Опыт исследований показал, что Э.М. вовлекает в оборот не все экономические знания, а преимущественно те, которые непосредственно служат практике. Оно тесно связывается с экономическими интересами людей, складывается под влиянием объективных факторов экономического развития, состояния экономического сознания в обществе, участия трудящихся в экономических преобразованиях. Экономический образ мышления выхватывает из широкого круга возможностей лишь немногие, отбрасывая остальное. Он фиксирует внимание на том, как сделать выбор и каким этот выбор должен быть. С проблемой выбора связан акцент на индивиде (будь то социальное сообщество, промышленный или сельскохозяйственный коллектив, корпорация или что-то другое). Первичная характеристика экономического образа мышления - это калькуляция затрат и выгод, на которой основывается экономическое поведение.

Формирование современного Э.М. неизбежно сопровождается преодолением сложившихся стереотипов. В этом процессе немало препятствий, и главное среди них - косная сила инерции. Сохранение старых, отживающих взглядов и представлений в изменившихся условиях экономического и социального развития во многом опирается на опыт прошлого. Однако в значительной мере подобные стереотипы опираются на отлаженные структуры управления и процедуры принятия решений. Социально-экономические трудности и потери, практически неизбежные при разрешении противоречий между требованиями изменившейся экономической ситуации и старыми взглядами, - цена, которую платит общество за живучесть стереотипов Э.М. и поведения

# 21. Экономическая идеология либерализма

Экономический или классический либерализм выступает за индивидуальные права на собственность и свободу контракта. Девизом этой формы либерализма является «свободное частное предприятие». Предпочтение отдаётся капитализму на основе принципа невмешательства государства в экономику (laissez-faire), означающего отмену государственных субсидий и юридических барьеров для торговли. Экономические либералы полагают, что рынок не нуждается в государственном регулировании. Некоторые из них готовы допустить правительственный надзор над монополиями и картелями, другие утверждают, что монополизация рынка возникает только как последствие действий государства. Экономический либерализм утверждает, что стоимость товаров и услуг должны определяться свободным выбором индивидуумов, т. е., рыночными силами. Некоторые допускают присутствие рыночных сил даже в областях, где государство традиционно сохраняет монополию, например, обеспечении безопасности или судопроизводстве. Экономический либерализм рассматривает экономическое неравенство, которое возникает из-за неравных позиций при заключении контрактов, как естественный результат конкуренции, при условии отсутствия принуждения. В настоящее время данная форма наиболее выражена в либертарианстве, другими разновидностями являются минархизм и анархо-капитализм.

Не уклоняясь в сторону теоретической экономики, особенно формализованной ее части, можно сформулировать несколько основных, фундаментальных принципов, которые только и отличают экономический либерализм от всех видов дирижизма, или вмешательства в деятельность людей с самыми благими намерениями.

Эти принципы можно использовать как пробный камень для оценки тех или иных предлагаемых нам экономических или политических решений, программ и лозунгов.

Принцип 1. Частная собственность: люди усерднее трудятся и рациональнее используют ресурсы, когда собственность является частной.

Принцип 2. Свобода обменов: любые меры, препятствующие законным обменам, сдерживают экономический рост.

Принцип 3. Конкуренция: соревнование заставляет с максимальной выгодой использовать ресурсы и является постоянным источником прогрессивных нововведений.

Принцип 4. Рынок капитала: чтобы рационально использовать свои ресурсы, страна должна иметь механизм направления капитала в эффективные производства и разумные правила ведения бизнеса.

Принцип 5. Финансовая стабильность: инфляция искажает ценовые сигналы и подрывает рыночную экономику.

Принцип 6. Низкие налоги.

Принцип 7. Постоянные, эффективные и жесткие правила ведения дел.

22. Экономическая идеология консерватизма

В консерватизме главной ценностью принимается естественное, эволюционное развитие общества, сохранение его традиций, институтов, верований и даже "предрассудков". Допускает неравенство, как свойство общества. Одна из главных черт консерватизма - неприятие революционных изменений.

В качестве идеологии сформировалось как реакция на «ужасы Французской революции» (памфлеты Эдмунда Бёрка). Противостоит либерализму, требующему экономических свобод и социализму, требующему социального равенства.

Идеология консерватизма рассматривается как один из важнейших структурных компонентов современных политических идеологий. Однако имеются большие трудности в определении ее основного содержания. Сам термин «консерватизм» произошел от латинского «conservo» - сохраняю, охраняю. Однако его идейное и политическое значение с трудом идентифицируется, что связано с рядом обстоятельств. Во-первых, в процессе развития произошла инверсия исторических значений либерализма и консерватизма. Так, многие принципиальные положения классического либерализма - требование свободы рынка и ограничение государственного вмешательства - сегодня рассматриваются как консервативные. В то же время идея сильной централизованной регулирующей власти государства, выдвинутая ранее консерваторами традиционалистского типа, ныне стала важнейшим компонентом либерального сознания. Во-вторых, налицо внутренняя разнородность, гетерогенность политической идеологии консерватизма, включающей различные направления, объединенные общей функцией - оправдание и стабилизация устоявшихся общественных структур. Носителями идеологии консерватизма являются социальные группы, слои и классы, заинтересованные в сохранении традиционных общественных порядков или в их восстановлении. В структуре консерватизма выделяется два идейных пласта. Один ориентируется на поддержание устойчивости общественной структуры в ее неизменной форме, другой - на устранение противодействующих политических сил и тенденций и восстановление, воспроизводство прежних. В этом контексте консерватизм выступает и как политическая идеология оправдания существующих порядков, и как апелляция к утраченному. Различные направления и формы консерватизма обнаруживают общие характерные черты. К ним относятся: признание существования всеобщего морально-религиозного порядка и несовершенства человеческой природы; убеждение в прирожденном неравенстве людей и в ограниченных возможностях человеческого разума4 убеждение в необходимости жесткой социальной и классовой иерархии и предпочтения устоявшихся общественных структур и институтов. Политическая идеология консерватизма в некотором смысле носит вторичный характер, поскольку производна от иных идеологических форм, исчерпывающих на определенном этапе выполняемые ими функции.

# 23. Экономическая идеология демократизма

*Экономические концепции социал-демократизма*

Ф. Лассаль (60-е гг. Х1Х в.): «Железный закон заработной платы», устранение наемного труда через производственные ассоциации с государственной поддержкой. Ревизионизм в марксизме (начало ХХ в.). Э.

Бернштейн: критика марксова положения об абсолютном обнищании пролетариата, теория демократизации капитала через акционирование. К. Шмидт: высвобождающиеся вследствие технического прогресса в промышленности найдут работу в сфере услуг. Австромарксизм (20 – 30-е гг.). 0. Бауэр: причина кризисов – бесплановое пульсирующее обновление основного капитала. К.

Реннер: программа постепенной социализации, в т. ч. снижения через банковскую систему прибылей капиталистов до оплаты квалифицированного труда. Фабианский социализм в Англии (конец Х1Х – начало ХХ в.). С. Вебб: все доходы – рента (на землю и недвижимость, на движимый капитал, на человеческий капитал). Лейбористская концепция «социального контракта» – соглашения между правительством, профсоюзами и корпорациями. Гильдейский социализм: согласование «бюджетов» отраслевых гильдий, ассоциаций потребителей и объединений граждан.

# 24. Экономическая идеология социализма

Социали́зм — экономическая система, характеризующаяся тем, что процесс производства и распределения доходов находится под контролем общества. Важнейшей категорией, которая объединяет различные направления социалистической мысли, является общественная собственность на средства производства, которая заменяет собой частную собственность.

Передача собственности на средства производства из частных рук под общественный контроль производится для устранения эксплуатации человека человеком, снижения отчуждения человека от результатов его труда, снижения дифференциации доходов, обеспечение свободного и гармоничного развития каждой личности. При этом сохраняются элементы экономического неравенства, но они не должны являться препятствием для достижения вышеуказанных целей.

*Экономические концепции раннего социализма*

Из рикардовской трудовой теории стоимости исходили социалисты- рикардианцы, а также П. Прудон и К. Род6ертус. П.: «Собственность – это кража». Р. – родоначальник государственного " социализма. Во Франции – самостоятельные мыслители К. А. Сен-Симон и Ш. Фурье. У С.-С. последовательный историзм. Капиталистическое общество – переходное к индустриализму, когда крупная промышленность будет управляться по единому плану.

Частная собственность сохранится, но при условии личного труда капиталиста и подчинения общему плану. По Ф., в будущем обществе соединятся промышленный и аграрный труд. В фаланге труд станет потребностью, на протяжении рабочего дня – перемен труда. Распределение между трудом, капиталом и талантом как 5:4:3. В Англии Р. Оуэн – теоретик кооперативного социализма. Продукты сдаются на общий склад, откуда в соответствия с трудовым вкладом можно получить все необходимое для жизни и производства.

Швейцарец С. Сисмонди как критик капитализма и сторонник мелкого товарного производства.

*Концепция государственного социализма*

Государственная собственность как последовательно социалистическая.

Пересмотр В. Лениным марксистских взглядов на кооперативную собственность.

И. Сталин о превращении кооперативной собственности в государственную на станции социализма. Две формы собственности как основа товарно-денежных отношений. Товарные отношения между государственными предприятиями – форма без содержания, только для учета. Закон планомерного, пропорционального развития. Опережение производства потребительским спросом – стимул развития. Распределение по количеству и качеству труда. Признание дифференциальной и отрицание абсолютной ренты. В 60-80-е гг. – эволюция концепции в сторону признания большей роли товарных отношений и чистого дохода как стимула производства.

# 25. Особенности трансформации экономической идеологии

Экономическая Идеология - система экономических взглядов и идей.

Основа господствующей сейчас экономической идеологии – свободное ценообразование, свободное перемещение капиталов, товаров между странами. Как в море, куда хочешь, туда плывешь. Однако, и у кораблей есть свой маршрут. В обществе и экономике под прикрытием свободы реализуется право сильного, умного и хитрого. Сильные государства диктуют свою волю слабым, крупные компании разоряют и поглощают мелкие. Умные экономисты так программируют мозги менее талантливых, что последние с упоением реализуют заданные им экономические доктрины даже во вред своей стране.

# 26. Основные классические модели понимания взаимодействия экономики и общества

Сущность и модели экономики Экономика — особая сфера общественной жизни, занимающая в ней исключительно важное место: 1) она обеспечивает людей всем необходимым для жизни — продуктами питания, одеждой, жильем, услугами; 2) она функционирует и развивается по собственным законам, отличным от тех, которые реализуют другие формы общественной деятельности — политика, право, культура и т.д. Экономика — сложная, хозяйственная многоуровневая система, обеспечивающая удовлетворение разнообразных потребностей людей и общества путем создания необходимых материальных благ. В любом обществе экономика призвана решить три задачи: • что производить • как производить • и для кого производить Другими словами, необходимо определить, какие товары и услуги (одежда, мебель, автомобили, продукты питания, сервис и т.д.) и в каком объеме нужны обществу (и людям) в данный момент. Важно также оценить, применение каких технологий, методов организации производства, использование каких ресурсов даст максимальный экономический и социальный эффект. Кроме того, обществу следует учитывать, как будет распределяться произведенная продукция и соответственно полученный доход (прибыль) среди субъектов хозяйственной деятельности. В разных экономических системах эти задачи решаются по-разному, исходя из форм собственности на средства производства и способа управления экономикой. Четыре модели экономики. Принято выделять четыре модели экономики: традиционная экономика; чистый капитализм; командная экономика; смешанная экономика. Рассмотрим их содержание и основные особенности. 1. Традиционная экономика (характерна для экономически слаборазвитых стран). Организация производства, обмен деятельностью, распределение доходов основаны на традициях (обычаях), передающихся от поколения к поколению. Наследственность и касты диктуют экономические роли участников хозяйственной деятельности. Четко выражен социально-экономический застой; технический прогресс ограничен, так как он вступает в противоречие с традициями и угрожает стабильности существующего строя. Религиозные и культурные ценности здесь первичны по сравнению с экономикой. 2. Чистый капитализм (эпоха свободной конкуренции или первоначального накопления капитала) характеризуется частной собственностью на средства производства; использованием системы рынков и цен для координации экономической деятельности и управления ею; стремлением каждого хозяйствующего субъекта максимизировать свой доход на основе индивидуального принятия решений. Роль государства в экономике ограничена эмиссией денег, защитой частной собственности и установлением надлежащей правовой базы для функционирования свободного рынка. 3. Командная экономика. Все решения по основным экономическим проблемам принимает государство, поскольку оно является фактическим собственником средств производства, финансовых, трудовых и прочих ресурсов. Централизованное планирование, административное ценообразование, жесткое распределение ресурсов между министерствами и предприятиями через систему государственных органов дополняют характеристику командной экономики. Отсутствие конкуренции, экономической заинтересованности в результатах своего труда у участников хозяйственной деятельности приводят к неэффективности функционирования всей системы в целом. 4. Смешанная экономика (представляет собой гибрид чистого капитализма и командной экономики). В ее основе лежит рыночная экономика, базирующаяся на частной собственности на средства производства и рыночном механизме (спрос, предложение, цена, конкуренция). Государство активно вмешивается в экономические процессы, решая при этом сложные и многогранные проблемы, стоящие перед обществом. Среди них можно назвать такие, как обеспечение экономического роста за счет эффективного использования ограниченных материальных ресурсов; достижение социальной стабильности в обществе; справедливое распределение доходов и пр. Макро- и микроэкономика. В зависимости от цели и характера решаемых задач экономика делится на две основные части: макроэкономику и микроэкономику. 1. Макроэкономика связана с общими экономическими процессами на уровне общества, например, производство валового национального продукта (ВНП); уровень инфляции, безработицы; доходы и расходы государственного бюджета; сальдо торгового баланса и пр. Она объясняет, что нужно делать государству, чтобы общество процветало. 2. Микроэкономика связана с деятельностью отдельных экономических субъектов -предпринимателей, потребителей, фирм, наемных работников и т.д. Она объясняет, как и почему принимаются экономические решения на низшем уровне. Например, почему производится один товар и игнорируется другой. Следует отметить, что экономическая наука базируется на фактах экономической деятельности. Они могут быть существенными или несущественными, носить долговременный или кратковременный характер. Поэтому экономическая наука должна истолковывать и обобщать эти факты и, следовательно, выполнять следующие функции: • дать реальную картину состояния экономики; • спрогнозировать возможные сценарии развития событий и последствия принимаемых правительством экономических решений для других сфер общественной жизни (политика, социальная сфера); • проанализировать состояние и перспективы развития мировой экономики; • служить исходной методологической базой для прикладных экономических дисциплин; • формировать у предпринимателей, менеджеров фирм современное экономическое мышление.

# 27. Пассивные модели предложения профессиональных ресурсов на рынке труда

# 28. Способы максимизации профессиональных ресурсов и их особенности

# Основные модели дистрибутивного поведения

**Дистрибутивное** (распределительное) **поведение** обеспечивает соединение рыночных субъектов с экономическими ресурсами, определяет норму и меру присвоения полезных свойств и выгоды от их обращения. Рынок в этом смысле можно рассматривать как бесконечный процесс редистрибуции огромной массы экономических ресурсов по сети обмена и обращения, где множество субъектов перманентно приобретают и теряют право контроля над теми или иными благами.

Специфика, функциональные и мотивационные особенности дистрибутивных моделей зависят от меры доступа к ресурсам и, соответственно, степени контроля за получением выгоды от их оборота. Можно выделить три основные модификации:

хозяйственные (суверенно-дистрибутивные), функционально-дистрибутивные и комиссионно-дистрибутивные.

*Первая модель* (хозяйственная) характеризует социальное поведение субъектов, обладающих абсолютным или преимущественным правом получения выгоды от использования ресурсов, которыми они владеют.

*Вторая модель* (функционально-дистрибутивная) присуща субъектам, использующим и извлекающим на договорной или иной основе выгоду из полезных свойств экономических ресурсов, находящихся в собственности у других. Типичный пример экономического поведения этого вида демонстрируют лица, нанятые работодателем.

*Третья модель* (комиссионно-дистрибутивная) реализуется субъектами, которые по поручению владельцев обеспечивают административно-правовой и иной контроль за действиями лиц, имеющих прямой или косвенный доступ к предмету чужой собственности.

Перечисленные модели не раскрывают всего многообразия социального поведения экономических субъектов в системе распределительного цикла. В действительности при развитых рыночных условиях существует масса социальных инвариантов, отражающих «изменчивые и весьма сложные «пучки правомочий», наиболее эффективные комбинации которых для всех сфер еще не найдены» [5, с. 65].

# 30. Активные модели предложения личностных ресурсов и их характеристики

# Модели экономического поведения

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ - поведение, связанное с перебором экономических альтернатив с целью рационального выбора, т.е. выбора, в котором минимизируются издержки и максимизируется чистая выгода. Предпосылками Э.П. выступают экономическое сознание (см.), экономическое мышление (см.), экономические интересы (см.), социальные стереотипы (см.). В общении между собой, особенно по поводу распределения и потребления ограниченных экономических ресурсов, субъекты преследуют свои экономические интересы, удовлетворяют свои насущные потребности. Существует несколько моделей Э.П. индивидов, содержащих механизмы общественной координации.

Первая модель, основанная на методологии английского экономиста и философа А. Смита, строится на признании компенсаторной роли заработной платы в качестве основы Э.П. субъекта.

Существуют два базовых типа Э.П. индивидов:

1. Дорыночный тип поведения характеризуется формулой "гарантированный доход ценой минимума трудовых затрат", или "минимум дохода при минимуме трудовых затрат". Рыночный тип поведения характеризуется формулой "максимум дохода ценой максимума трудовых затрат".

Вторая модель, основанная на методологии американского экономиста П. Хейне, исходит из того, что экономический образ мышления имеет четыре взаимосвязанные особенности: люди выбирают; только индивиды выбирают; индивиды выбирают рационально; все общественные отношения можно трактовать как рыночные отношения. Названные условия создают определенный баланс действительных или воображаемых выгод и издержек, на которых основывается рациональный выбор индивида. Делая этот выбор, индивид предпринимает действие, которое принесет ему в соответствии с его ожиданиями наибольшую чистую пользу.

Стратегия профессионального поведения исходит из установки получить интересную работу в будущем. Данный тип поведения теснее всего связан с уровнем образования индивидов. Парадоксально, но в нынешний переходный период ситуация такова, что чем больше лет потребовалось на образование, тем меньшей горизонтальной мобильностью обладает индивид, тем, следовательно, хуже его социальное самочувствие.

# Стратегия безразличного поведения исходит из того, что нужно просто получить образование. Этот тип поведения почти не связан с уровнем образования и полом индивидов. Он мало связан с возрастом, не имеет четких субъектных характеристик и тенденций в своих изменениях. Он весьма подвержен влиянию (как положительному, так и отрицательному) всего общественного развития и конкретной общественной ситуации.Экономическая культура

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА - способ (структура механизмов) взаимодействия экономического сознания (как отражения экономических отношений и познания экономических законов) и экономического мышления (как отражения включенности в экономическую деятельность), регулирующий участие индивидов и социальных групп в экономической деятельности и степень их самореализации в тех или иных типах экономического поведения. Чем совершеннее способ данного взаимодействия, тем эффективнее экономическая деятельность и рациональнее экономическое поведение, тем, следовательно, - выше уровень К.Э.

Особенности: Во-первых, К.Э. включает в себя только те ценности, потребности, предпочтения, которые возникают из нужд экономики и оказывают на нее значимое (положительное или отрицательное) влияние. Во-вторых, особенность К.Э. определяется теми каналами, через которые она регулирует взаимосвязь экономического сознания и экономического мышления. В-третьих, К.Э. как регулятор связи экономического сознания и экономического мышления в большей мере, нежели любая другая, ориентирована на управление экономическим поведением людей.

Способ (структура механизмов) взаимодействия экономического сознания (как отражения экономических отношений и познания экономических законов) и экономического мышления (как отражения включенности в экономическую деятельность), регулирующий участие индивидов и социальных групп в экономической деятельности и степень их самореализации в тех или иных типах экономического поведения. Чем совершеннее способ данного взаимодействия, тем эффективнее экономическая деятельность и рациональнее экономическое поведение, тем, следовательно, - выше уровень К.Э. Именно способ взаимосвязи экономического сознания и экономического мышления (как формы его проявления) выступает естественным регулятором экономического поведения. Так, косное, пассивное, неразвитое экономическое сознание, не испытывающее в течение длительного времени потребности изменяться, обусловило противоречивое, эмоциональное (а не рациональное) экономическое мышление, совмещающее внешнее следование политике экономических реформ со сложившимися социальными стереотипами (см.). Вследствие этого экономическое поведение приобретает скорее эмоциональный, нежели рациональный характер и осуществляется, порой, в состоянии психологического стресса. Подобное экономическое мышление, в свою очередь, неспособно существенно обогащать социальной практикой экономическое сознание. Негибкий, отягощенный социальными стереотипами способ взаимодействия экономического сознания и экономического мышления в отечественной экономике пока что не порождает особых иллюзий относительно высокого уровня К.Э. Регулятивное воздействие несовершенного способа взаимосвязи экономического сознания и экономического мышления на экономическое поведение невелико и слабо обусловливает вариативность и гибкость этого поведения.

Особенности К.Э. как процесса, регулирующего экономическое поведение, заключаются в следующем. Во-первых, К.Э. включает в себя только те ценности, потребности, предпочтения, которые возникают из нужд экономики и оказывают на нее значимое (положительное или отрицательное) влияние. Во-вторых, особенность К.Э. определяется теми каналами, через которые она регулирует взаимосвязь экономического сознания и экономического мышления. В-третьих, К.Э. как регулятор связи экономического сознания и экономического мышления в большей мере, нежели любая другая, ориентирована на управление экономическим поведением людей.

Рассмотрение К.Э. как способа взаимодействия между экономическим сознанием и экономическим мышлением предполагает суждения о регулятивных возможностях, заложенных в этом способе. Речь идет о возможностях регулирования взаимосвязи с целью сделать ее наиболее гибкой и чувствительной как в плане детерминации положительного экономического мышления, так и в плане насыщения экономического сознания реальным содержанием практики. Данные процессы осуществления прямой и обратной связей между рассматриваемыми явлениями в значительной мере зависят от полноты выполнения функций К.Э.

В первую очередь К.Э. (как и культура в целом) выполняет роль социальной памяти общества, но не всей социальной памяти, а лишь того ее сегмента, который связан с историей экономических отношений. Можно говорить о трансляционной функции: из прошлого в современность транслируются нормы и ценности, составляющие содержание экономического сознания, экономического мышления и экономического поведения. Можно говорить о селекционной функции К.Э., связанной с отбором из унаследованных ценностей и норм тех, которые необходимы (полезны) для решения задач последующих этапов развития общества. К.Э. отбирает (выбраковывает, сохраняет, накапливает) те ценности и нормы, которые необходимы для развития гибкого экономического поведения индивидов. Можно говорить об инновационной функции К.Э., которая проявляется в обновлении социальных ценностей и норм выработки новых и заимствования прогрессивных ценностей из других культур. Полнота и качество выполнения этих функций определяется регулятивными возможностями К.Э.

# Организационная и корпоративная культура

Организационная культура - это комплекс разделяемых работниками фирмы мнений, эталонов поведения, символов, отношений и способ ведения бизнеса, обусловл. индивидуальной компанией в большей степени.

Факторы, влияющие на формирование к-ры организации:

1. классовая, этическая, расовая;

2. хар-р и содержание труда;

3. система стимулов.

Культура организации - свод наиболее важных положений деятельности организации, определяемых ее миссией и стратегией развития и находящих выражение в совокупности социальных норм и ценностей, разделяемых большинством работников. Компонентами культуры организации являются:

- принятая система лидерства;

- стили разрешения конфликтов;

- действующая система коммуникации;

- положение индивида в организации;

- принятая символика: лозунги, организационные табу, ритуалы.

Система ценностей и норм, которые разделяются сотрудниками социальной организации (см.) и определяют их организационное поведение (см.). По мнению социального психолога К. Левина (см.), поведение индивида (П) представляет собой функцию взаимодействия его личностных характеристик (Х) и условий окружающей среды (С), т. е. П = f (Х,С). Важнейшей подсистемой внешней для работника среды является организационная культура, в которой он осуществляет свою профессиональную деятельность и которая "подает" ему множество сигналов о возможных (приемлемых) моделях поведения. Значение О.К. определяется тем, что она придает сотрудникам организационную идентичность, формирует у них "корпоративный дух", обеспечивая тем самым стабильность и преемственность развития компании. Будучи динамическим системным явлением, О.К. влияет практически на все происходящие в организации события. О.К. может либо целенаправленно создаваться ее ведущими членами (менеджерами), либо возникать естественным образом как проекция социальной (национальной) культуры на сферу трудовых отношений в отдельной организации. Исследования данного феномена показывают, что в современных экономических условиях целенаправленное формирование О.К. выступает мощным фактором повышения конкурентоспособности компании. Так, например, Дж. Коллинз и Дж. Поррас изучили показатели деятельности 18 ведущих американских компаний различных отраслей промышленности в долгосрочном периоде, которые последовательно внедряли организационные культуры, направленные на формирование убеждения сотрудников, что они работают в "особом месте". Основными компонентами О.К. этих компаний явились: тактическая гибкость при сохранении основных идеологических принципов; стимулирование развития сотрудников путем постановки творческих задач; поощрение экспериментов; конвертация ценностей культуры в цели, стратегию и практику организации; "воспитание" собственных управленческих кадров. Сравнение показателей деятельности компаний, обладающих подобной культурой, с компаниями, не уделявшими специального внимания формированию О.К., показало, что первые добились значительно больших успехов в долгосрочном периоде и укрепили свое положение на рынке. Каждая социальная организация уникальна и неповторима, поэтому не существует "идеального", подходящего для всех типа О.К. Ее содержание и характеристики определяются целями и сферой деятельности организации, особенностями конкурентной борьбы в этой сфере и другими факторами внешней среды.

Основные параметры О.К. варьируют в диапазонах: сильная - слабая интеграция отдельных элементов культуры в единую систему; моно - полиструктурная композиция элементов культуры (существует единая культура для всей организации, либо она подразделяется на несколько субкультур, носителями которых выступают филиалы, цеха, подразделения); "сильная" - "слабая" О.К., в зависимости от распространенности ее ценностей и норм среди сотрудников организации, и соответственно - степени влияния на их поведение; целенаправленно формируемая - естественным образом возникающая О.К. Обычно "генератором" культуры выступает высшее руководство организации, декларации которого оказывают значительное влияние на сотрудников. Однако, бесспорно, еще большее влияние на образ мышления, а значит - и поведение сотрудников компании оказывают конкретные действия высших менеджеров, играющие роль индикаторов степени неразрывности слов руководства с его делами, стратегии и тактики развития организации, общих интересов компании и индивидуальных интересов ее рядовых сотрудников.

# Мотивы экономического поведения

Особенности культуры, религии, идеологии, психологии, этноса оказывают существенное влияние на усредненное экономическое поведение. Поэтому можно рассматривать вопрос влияния специфики этнического поведения на экономическую сферу. Мотивы экономического поведения зависят от моральных ценностей людей, их жизненного опыта, взглядов и убеждений, традиций, религии, привычек. Они определяются общественного психологическими установками, ценностями общества, той социальной группы, к какой принадлежит данный индивид, семьи, где он живет и воспитывался, коллектива, в котором он работает. Человек с его психологией, особенными чертами культуры и морали вносит свою специфику в усредненное экономическое поведение. Один и тот же вид деятельности на одном и том же месте разные люди выполняют по-разному, с разной эффективностью. Многочисленными исследованиями доказано, что экономическое поведение, хотя и состоит из собственных норм и правил, все же состоит в прямой зависимости от культуры окружающей среды – национальных и этнических особенностей данного народа.

Экономическая наука занимается преимущественно стимулами к действию и мотивами, побуждающими сопротивление действию (рис.1). Количественное выражение того и другого может быть с определенной допустимой точностью оценено в виде оплаты труда, прибыли, цены товаров и услуг и т.д.

Особые мотивы экономического поведения имеет «предпринимательство», возникшего на определенном этапе развития общества, определяемого формированием капитала. Предпосылками, стимулами к этому послужило:

1) наличие неотчуждаемого права на частную собственность, экономической свободы (свободы экономического выбора);

2) отделение собственности от государственной власти и, соответственно, экономической власти от политической;

3) формирование идеи личности, которая наделена от рождения комплексом неотчуждаемых прав и свобод и интересы которой могут вступать в конфликт с интересами общества и государства.

# 35. Этапы развития модели экономического человека

*Модель «экономического человека» П. А. Кропоткина*

В XIX веке поведением человека в экономическом пространстве интересовался российский общественный деятель, экономист Петр Алексеевич Кропоткин. В его представлении «экономический человек» – это субъект, для которого жизнь представляется не только вечной погоней за прибылью.

На смену разделению труда, по его мнению, должна придти интеграция, которая предполагает объединение усилий отдельных людей ради достижения общего благополучия. Каждый человек должен быть разносторонним и уметь не только то, что предполагает его профессия. Человек должен трудиться как физически, так и умственно. Современная П. А. Кропоткину фабричная система, которая основывается на дифференциации функций рабочих, несет в себе «зародыш собственного разрушения», каждый промышленный кризис приближает общество к иной, новой организации. Эта организация будет возможна благодаря трансформации сознания, которая будет заключаться в том, что человек из своего современного состояния перейдет на новую ступень. Для современного П. А. Кропоткину человека характерны алчность, умственная лень и трусость ума, приверженность мнению, что разбогатеть можно только за счет эксплуатации чужого, рабского или наемного труда. На смену этому образу мыслей, по мнению автора «Этики», придет новый, для которого характерно будет понимание, что человеку для того, чтобы разбогатеть, не надо будет «вырывать кусок хлеба изо рта других», люди сами физическим и умственным трудом будут зарабатывать себе на жизнь.

Таким образом, российский «экономический человек» конца XIX века находился в переходном состоянии, из эгоистичного, алчного, гонящегося за прибылью и использующего чужой труд, он отходил от ценностей того времени, образа мыслей, навязанного ему обществом, к пониманию того, что добиться своих целей, достичь благополучия можно и не за счет другого, а используя сочетание своего собственного физического и умственного труда.

*«Советский экономический человек»*

Модель «советского экономического человека» формируется при сталинском режиме и продолжает существовать в системе плановой экономики. Для «советского экономического человека», как и для западного, характерно стремление к собственному и семейному благосостоянию, но в его поведении можно заметить существенные отличия. Главной особенностью является раздвоенность в поведении индивида: «советский экономический человек» разделяет работу на государство и работу на себя. Ко второй относятся легальная (труд на садовых участках и личных приусадебных хозяйствах) и нелегальная деятельность (различные «левые» услуги, оказываемые в рабочее время и вне его). Работа на государство сопровождается минимизацией трудовых затрат, в этой сфере «господствуют иждивенческие настроения, нередки хищения государственного имущества», характерна ориентация на небольшой, но гарантированный заработок – материальное вознаграждение не за непосредственно результаты трудовой деятельности, а «за само присутствие на рабочем месте». Характерна также ориентация на группу, на коллектив, поэтому соревнование внутри него становится практически невозможным. Но когда дело касается работы на себя, «советский экономический человек» проявляет «активную рациональность». Минимизации трудовых затрат на государство противопоставляется максимизация трудовых затрат на себя с целью повышения собственного дохода. В этой сфере человек проявляет максимум инициативы, у него проявляется способность к риску и «активное стремление к поиску новой информации».

Однако не стоит думать, что работа на государство сопровождается полным безучастием, отсутствием активности. Как отмечает экономист В. С. Автономов, в конце 80-х годов влияние социалистической идеологии уменьшилось, и «выполнение своих обязанностей на рабочем месте все более воспринимается как личное дело каждого работника».

Следует помнить, что субъекты экономических отношений отличаются друг от друга «по своим культурным характеристикам», даже среди представителей одной профессии могут встретиться как инициативные, так и безынициативные работники, как компетентные, так и некомпетентные служащие. Но все же для работников конца 80-х годов были характерны отчужденность, формальное выполнение заданий, апатичность и потеря инициативы, отсутствие установки на максимальное самовыражение в труде.

*От «советского экономического человека» к российскому*

Логично предположить, что при развале плановой системы хозяйствования и переходе к рыночной экономике модель «советского экономического человека» претерпела определенные изменения. В условиях перехода и нестабильности в обществе рождаются «переходные» формы человеческой деятельности и ее субъектов, которые к новой ситуации применяют старые мерки. Индивиды с закрепившимися в сознании ценностями и нормами поведения оказываются в принципиально новой, незнакомой и непривычной для них обстановке. Образцы поведения не успевают измениться так же быстро, как внешние условия, социальная среда. То же относится и к экономическому поведению индивидов, которое во многом определяется их личностными качествами и особенностями.

О российском человеке социологи говорят как о постсоветском или же полусоветском. Двоемыслие советского человека рассматривалось в качестве необходимости: «нельзя жить, не нарушая закона, не выражая показной лояльности властям, не поступая вопреки совести». Постсоветскому человеку не надо было жить в условиях необходимого двоемыслия, работа на себя и на государство не воспринималась больше как работа на своих и работа на других, чужих, не нужно было разграничивать предписанное и личное. Вполне закономерным было считать, что феномен советского двоемыслия безвозвратно ушел в прошлое. Однако в реальности все оказалось гораздо сложнее: модель двоемыслия держалась на страхе, привычке и частично на иллюзиях. С исчезновением страха остались привычка «жить по двойному стандарту» и иллюзии по поводу полезности этого стандарта.

По результатам опроса «Советский человек», в середине 90-х годов «ни одна из возрастных или образовательных групп не обнаруживает роста предпринимательских и даже просто либерально-трудовых склонностей», для всех групп по-прежнему остается преобладающей «типично советская ориентация на небольшой, но твердый заработок». Для российских людей характерен выбор стабильности нежели ценностей успеха.

Следовательно, постсоветский «экономический человек», во многом повторяющий в своем поведении «советского экономического человека», консервативен, ориентируется, прежде всего, на постоянство, стабильность. Однако по справедливому замечанию В. В. Радаева, предприниматель (который, безусловно, является «экономическим человеком») по природе своей являет нестабильность». Кажущееся противоречие легко разрешить, если внимательнее присмотреться к фигуре предпринимателя.

Российский предприниматель начала 90-х годов является скорее представителем старого уклада. Для российского бизнеса характерна высокая степень интеллектуальности, а для предпринимателей – «быстрая переориентация на рынок, высокая степень приспособляемости к новой среде». Для российских бизнесменов характерны гибкость ума, упорство, целеустремленность. Эти качества совсем не характеризуют апатичного, ленивого и безынициативного работника. Но противоречие между ориентированностью на стабильность и нестабильностью «экономического человека» все же является кажущимся: как отмечает И. М. Бунин, необходимостью успеха непременно является долгосрочная стратегия и «неприятие философии «хапнул и беги». С другой стороны, стабильность развития дела является следствием ориентации на долгосрочную перспективу.