

**РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ**

На правах рукописи

РАДАЕВ Вадим Валерьевич

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ КОНЦЕПЦИИ
ХОЗЯЙСТВЕННОГО ПОВЕДЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА:
СРАВНИТЕЛЬНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ**

Специальности: 08.00.01 - политическая экономия
22.00.03 - экономическая социология

**Автореферат
диссертации на соискание ученой степени
доктора экономических наук**

Москва 1997

Работа выполнена в Институте экономики Российской Академии наук

Официальные оппоненты:

член-корреспондент РАН

- КАПУСТИН Е.И.

доктор исторических наук, профессор

- ГОРДОН Л.А.

доктор экономических наук, профессор

- НУРЕЕВ Р.М.

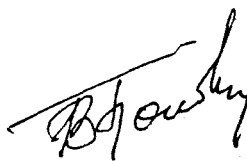
Ведущая организация - Институт социально-экономических проблем
населения Российской Академии наук

Защита состоится 23 декабря 1997 г. в 15 час. в ком. 416 на заседании
Диссертационного Совета Д.002.21.01. по защите диссертаций на соискание
ученой степени доктора экономических наук в здании Института экономики
Российской Академии наук по адресу: 117218 Москва, Нахимовский
проспект, д. 32.

С диссертацией можно ознакомиться в библиотеке Института экономики
Российской Академии наук.

Автореферат разослан 20 ноября 1997 г.

Ученый секретарь
Диссертационного Совета



В.М.Попов

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Актуальность темы. Современный период характерен интенсивным реструктурированием экономических и социальных дисциплин. Многие новые научные направления формируются на “стыках” дисциплинарных разработок. Происходит сложный процесс ревизии исходных основ современной экономической теории. Одновременно экономисты активно осваивают смежные проблемные области, которые ранее находились в ведении социальных наук. Наряду с этим, утверждается экономическая социология как особое исследовательское направление, предлагающее свои способы интерпретации хозяйственных явлений. Возникла необходимость обновления моделей, описывающих хозяйственные действия человека, усиления субъектного начала теоретических построений.

Разработанность проблемы. Западная литература по указанным проблемам чрезвычайно обширна. Модель “экономического человека” претерпела сложную эволюцию, нашедшую отражение на разных этапах в трудах представителей классической политической экономии и немецких исторических школ, К. Менгера, А. Маршалла, Й. Шумпетера, Ф. Хайека, Г. Саймона, Г. Беккера, Дж. Бьюкенена, Д. Норта, О. Уильямсона, А. Хиршмана и др. Ныне эта модель предстает во множестве вариантов.

Экономико-социологическая традиция в свою очередь породила не меньшее разнообразие подходов к поведению человека в хозяйственной жизни. Классическая экономическая социология представлена фигурами К. Маркса, Э. Дюркгейма, М. Вебера, В. Зомбарта, Г. Зиммеля. Значительный вклад внесены трудами К. Поланьи, Т. Парсонса и Н. Смелсера. Среди авторов последних двух десятилетий следует выделить Дж. Голдторпа, М. Грановеттера, П. Димаггио, Дж. Коулмена, А. Стинчкомба, А. Этциони и др. Систематизация разнородного материала и прослеживание основных тенденций в развитии двух пограничных дисциплин остается важной задачей настоящего периода.

Принципиальную роль здесь призваны сыграть исследования историков и методологов науки. Особое внимание привлекают исследования таких историков экономической мысли как М. Блауг, Ш. Жид и Ш. Рист, а также историков экономико-социологической мысли - Р. Сведберга, Н. Смелсера, Р. Холтона. Важные работы по сопоставлению экономического и социологического подходов принадлежат (помимо уже упомянутых авторов) К. Бруннеру, У. Меклингу, П. Вайзе, С. Линденбергу, А. Сену, Ю. Эльстеру. Тем не менее нужно отметить, что связь между экономическими и социологическими исследованиями остается слабой. И взаимное обогащение этих исследований - явление довольно редкое.

Немало сделано в рассматриваемой области и российскими исследователями, несмотря на то, что российская теоретическая мысль сталкивается с дополнительными трудностями: недостаточно пока освоены достижения экономической теории и экономической социологии последних двух десятилетий; накопленный концептуальный багаж плохо

систематизирован и относительно слабо воплощается в эмпирических исследованиях. Трудности усугублялись условиями реформенного периода - нехваткой материальных средств и вымыванием научных кадров, ослаблением научной коммуникации и пренебрежением к методологической работе. В результате часто наблюдается отсутствие конвенциональных представлений по принципиальным методологическим вопросам. Не сформулирована новая исследовательская программа для политической экономики. А экономическая социология нередко воспринимается как новое наименование старых подходов.

Среди российских исследователей-экономистов необходимо выделить специальные исследования В.С.Автономова, О.И.Ананьина, Р.И.Капелюшникова, Е.З.Майминаса, Н.М.Макашевой, Р.М.Нуреева, а в рамках политико-экономической традиции - Л.И.Абалкина, Я.А.Кронрода, Л.В.Никифорова, Б.В.Ракитского и др.

Особый вклад в российскую экономическую социологию внесен новосибирской школой (Т.И.Заславская, Р.В.Рывкина, Ф.М.Бородкин и др.). Важную роль сыграли работы Л.А.Гордона, Н.М.Римашевской, О.И.Шкаратана, В.А.Ядова и др.

Цель и задачи исследования. Цель диссертационного исследования состоит в проведении комплексного сравнительного исследования экономического и экономико-социологического подходов к анализу хозяйственного поведения человека. Для достижения данной цели предполагается решить следующие задачи:

1. Описать основные этапы эволюции экономических и экономико-социологических подходов, включая современные подходы к хозяйственному поведению человека.
2. Раскрыть методологические и исторические аспекты взаимоотношений экономической теории и экономической социологии.
3. Определить предмет экономической социологии в русле последовательной и всесторонней критики "чистого" экономизма.
4. Выявить сравнительную специфику экономической и социологической моделей поведения человека в сфере хозяйства.
5. Сопоставить экономические и экономико-социологические подходы к поведению человека в основных сферах хозяйственной жизни.
6. Выделить наиболее перспективные направления развития экономической теории (включая политическую экономию) и экономической социологии.

Границы исследования. В диссертации не ставится задача представить экономические и социологические подходы во всей их содержательной полноте. Речь идет о вычленении концептуальных элементов, связанных с анализом поведения человека в хозяйственной жизни.

В работе относительно мало используются материалы советских и российских исследований. Мы считаем, что отечественная мысль

В работе относительно мало используются материалы советских и российских исследований. Мы считаем, что отечественная мысль заслуживает специального рассмотрения, которое, к сожалению, выходит за рамки данной работы.

Знание многочисленных экономических и экономико-социологических подходов необходимо в конечном счете для успешного анализа современного российского общества. И вся диссертационная работа нацелена на выработку методологического инструментария для такого анализа. Многие предложенные подходы применялись автором в собственных эмпирических исследованиях. Однако их результаты отражены в других работах (см. список публикаций).

Теоретические и методологические основы диссертации. Среди множества источников следует особо выделить в экономической теории работы австрийской школы, экономистов институциональных направлений экономической теории и представителей теории социального выбора, а в области экономической социологии - неовеберянскую школу и новую экономическую социологию.

Научная новизна работы. Научная новизна отражена в следующих положениях:

1. Показаны основные этапы эволюции экономических и экономико-социологических подходов к хозяйственному поведению человека - от классических положений до новых концепций 80-90-х годов. Развитие каждой дисциплины анализируется по единой схеме, дающей возможность для сравнительного анализа. Оно подразделено на следующие периоды: доклассический, классический, неоклассический, профессиональная зрелость, кризис и экспансия.
2. Предложена оригинальная модель соотносительного развития экономической теории и экономической социологии, включающая этапы их первоначального синтеза, взаимного обособления, взаимного игнорирования, экономического и социологического "империализма".
3. Дано систематическое обоснование экономической социологии как интегративного исследовательского направления, противостоящего чисто экономическому подходу. Предложена особая трактовка предмета экономической социологии в русле неовеберянской методологии - изучение экономического действия как формы социального действия. Реинтерпретирован ряд ключевых экономических понятий в категориях экономической социологии.
4. Выявлена сравнительная специфика экономической и социологической моделей поведения человека в хозяйственной жизни, включая особые понимания мотивации, рационального и нерационального действия, индивидуализма и институциональных связей. Продемонстрированы относительные ограничения двух моделей, показан ряд направлений их возможного синтеза.

5. Проведено содержательное сопоставление экономического и экономико-социологического подходов к поведению человека в различных сферах хозяйственной жизни: предпринимательской деятельности и создании организаций, рынке труда и домашнем хозяйстве, показана роль культурных, властных и стратификационных отношений.
6. Сопоставлены альтернативные пути развития современной политической экономики, связанные с реформированием классической и марксистской политической экономики, заимствованием элементов новой политической экономики и институциональной экономической теории, а также других исследовательских направлений.
7. Систематизированы наиболее перспективные направления развития экономической социологии. Предложена оригинальная классификация актуальных экономико-социологических исследований.

Практическая значимость исследования. Полученные в диссертации результаты могут быть использованы для дальнейшего развития теоретических и эмпирических исследований в области экономической теории и экономической социологии, а также в учебном процессе при преподавании указанных дисциплин. Отдельные положения диссертации могут использоваться для выработки общих основ современной российской социально-экономической политики.

Апробация результатов исследования. Результаты диссертационного исследования нашли отражение в трех монографиях и в других публикациях автора. Всего по теме диссертации автором опубликовано около 100 работ общим объемом свыше 100 п. л. Результаты исследований прошли апробацию более чем на двадцати российских и международных научных конференциях, в докладах автора на Ученых Советах Института экономики РАН, других научных учреждений и вузов.

Содержащиеся в диссертации материалы неоднократно апробировались в рамках учебного процесса - в лекционных курсах, прочитанных автором в 1993-1997 гг. для экономистов и социологов в Высшей школе экономики, Московской Высшей школе социальных и экономических наук, Европейском университете в Санкт-Петербурге, Институте социологического образования при Российском Центре гуманитарного образования. Программа авторского курса "Экономическая социология" включена также в учебную программу экономического факультета Московского государственного университета.

В 1995 г. за серию статей по экономике и социологии нового российского предпринимательства автор удостоен премии Европейской Академии.

Структура работы. Диссертация состоит из введения, шести глав, заключения и библиографии:

ВВЕДЕНИЕ

Глава 1. ДВА ПОДХОДА К ЧЕЛОВЕКУ В СОЦИАЛЬНОЙ ТЕОРИИ

- 1.1. Эволюция "экономического человека"
- 1.2. Эволюция "социологического человека"

Глава 2. ВЗАИМООТНОШЕНИЯ МЕЖДУ ДВУМЯ ПОДХОДАМИ

- 2.1. *Определение предмета исследования и построение моделей*
- 2.2. Ключевые методологические вопросы
(хозяйственная мотивация и типы рациональности)
- 2.3. Исторический аспект взаимоотношений

Глава 3. ЧЕЛОВЕК В РОЛИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

- 3.1. Предпринимательская функция и предпринимательский дух
- 3.2. Предпринимательские группы и предпринимательская идеология
- 3.3. Хозяйственная организация: понятие и основные модели

Глава 4. ЧЕЛОВЕК В ОТНОШЕНИЯХ ЗАНЯТОСТИ

- 4.1. Действия нанимателей и спрос на труд
- 4.2. Действия наемных работников и предложение труда
- 4.3. Домашнее хозяйство и неформальная экономика

Глава 5. ЧЕЛОВЕК ВО ВЛАСТНЫХ, КУЛЬТУРНЫХ И СТРАТИФИКАЦИОННЫХ ОТНОШЕНИЯХ

- 5.1. Хозяйственная власть и экономическая культура
- 5.2. Экономическое и социальное расслоение

Глава 6. ПРОБЛЕМЫ РЕСТРУКТУРИРОВАНИЯ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ ДИСЦИПЛИН

- 6.1. Политическая экономия: выбор альтернативных путей
- 6.2. Экономическая социология: проблемы институционализации

ЗАКЛЮЧЕНИЕ: О специфике междисциплинарных подходов

БИБЛИОГРАФИЯ

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ РАБОТЫ

Во введении обосновывается актуальность и степень разработанности заявленной темы, формулируются цель и задачи диссертационного исследования.

Первая глава раскрывает особенности двух подходов, опирающихся на модели "экономического" и "социологического" человека. Исходная модель "экономического человека" описывается с помощью четырех предпосылок, в соответствии с которыми он выступает как человек:

1. Автономный - принимающий независимые индивидуальные решения.
2. Эгоистичный - следующий собственному интересу, максимизирующий собственное благо (полезность).
3. Рациональный - целенаправленно и последовательно избирающий средства достижения поставленных целей.
4. Компетентный - обладающий достаточными знаниями и информацией.

Данная модель проходит сложный эволюционный путь. Своим рождением она обязана *классической политической экономии* (А.Смит, Ж.Б.Сэй и др.), вставшей на позиции последовательной рационализации понимания хозяйственной жизни и выведения общеэкономических принципов, которым придается характер объективных законов. Начиная с трудов Д.Рикардо, установление таких законов превращается в основной принцип экономического исследования. Индивиду приходится отходить на задний план перед обезличенными производственными отношениями.

Если в работах классиков политической экономии наблюдается сложное переплетение экономических и неэкономических, научных и этических подходов, то "*маржиналистская революция*" 1870-80 гг. (У.Джевонс, Л.Вальрас, К.Менгер) наполнена пафосом методологического очищения экономической теории от политических и, отчасти моральных "примесей". Модель "экономического человека" в собственном смысле слова появляется именно здесь. При этом маржиналисты смещают фокус в плоскость потребительского выбора, и человек предстает как максимизатор полезности. В основе его поведения лежит уже не столько эгоизм, сколько, в возрастающей степени, экономическая рациональность, связанная с оптимизацией совершаемых действий. Представление полезности в качестве функции предполагает введение дополнительных экономических предпосылок - об устойчивости и транзитивности предпочтений человека, монотонности насыщения его потребностей. Это открывает путь в вовлечению в экономические разработки математического аппарата.

В 1920-30 гг. экономическая теория вступает в этап профессиональной зрелости, связанный в первую очередь с развитием основного *неоклассического направления* (mainstream) по пути его дальнейшей

формализации. В духе В.Парето происходит освобождение экономической теории от всякого рода "психологизмов" (П.Самуэльсон и др.): уже не важно, что и по каким причинам максимизируется, важны приписываемые человеку логика выбора и последовательность действий.

В результате "*кейнсианской революции*" дотраиваются этажи макроэкономической теории. При этом Дж.Кейнс ослабляет предпосылку методологического индивидуализма, указывая, что индивидуальные рациональные действия далеко не всегда приводят к соответствующему результату на социальном уровне, и что существует иная, надьиндивидуальная рациональность.

Особое направление представлено *новой австрийской школой* (Л.Мизес, Ф.Хайек), развивающей позиции эволюционного либерализма. В соответствии с ними общий порядок не является продуктом человеческого разума, он возникает спонтанно - в результате множества частных решений индивидов, использующих доступное им "рассеянное знание".

Представители "*старого*" институционализма (Т.Веблен, У.Митчелл, Дж.Коммонс) отказываются от атомизированного подхода к человеку в пользу органицизма. Экономические институты объявляются самостоятельным предметом изучения. Человек с позиций "*старой*" институциональной школы следует не только интересу, но и привычке; его предпочтения изменяются с течением времени; он объединяется в группы и способен вступать в конфликты по поводу властных полномочий. Впрочем, школы как таковой не возникает, поскольку первым институционалистам не удалось выработать единой методологии и четкой системы понятий.

За сочетание теоретической однородности с принципом историзма выступает *ордолиберализм* "фрайбургской школы". У ее лидера В.Ойкена человек предстает в виде целой галереи типов, соответствующих разным "хозяйственным порядкам".

Предпосылка "ограниченной рациональности" (bounded rationality) человека вводится в рамках *административного бихевиоризма* (Г.Саймон и др.), что можно считать началом эпохи активного ревизионизма, наступающего условно с середины 1960-х годов.

Постепенное обособление экономико-математической элиты в послевоенный период неизбежно ведет к серьезному кризису эконометрических моделей. Нарастает понимание невозможности обходиться без анализа внеэкономических факторов. В этой ситуации одни экономисты (М.Фридмен и др.) открыто заявляют о своем безразличии к предпосылкам теории при условии ее хороших предсказательных возможностей. Другие пытаются достроить эти предпосылки. И развитие экономической теории во многом идет по пути уточнения и ограничения своих допущений. Под сомнение ставятся то эгоизм поведения, то независимость индивида, то степень его информированности.

Важное место среди новых направлений экономической теории занимают *теории рационального выбора*, исходящие из следующего предположения: среди возможных альтернатив действия человек выбирает то, что, согласно его ожиданиям, наилучшим образом соответствует его интересам при условии заданности его личных предпочтений и ограничений внешней среды. Лидеры *чикагской школы* (Г.Беккер, Дж.Стиглер) распространяют концепцию накопления капитала на трудовое и потребительское поведение человека. Постулируется утверждение о постоянстве вкусов во времени и их одинаковости для разных индивидов и групп. Представители *вирджинской школы* (Дж.Бьюкенен, В.ВанБург, Дж.Таллок) совершают попытку реинтерпретации теории рационального выбора с позиций нормативного индивидуализма. Вместо того, чтобы калькулировать выгоды и издержки в каждом отдельном действии индивид осуществляет выбор на другом уровне - между правилами поведения. Последователи концепции *социального выбора* (А.Сен, Ю.Эльстер, Дж.Ремер) активно вводят в экономическую теорию этическое начало, рассматривают фактор "приверженности" (commitment) социальным общностям и действие "социальных норм". *Теория игр* показывает, как вырабатываются нормы доверия на рынке в малых группах. *Теория коллективного действия* М.Олсона раскрывает механизм образования больших организаций.

Новая институциональная экономика (Р.Коуз, О.Уильямсон и др.) пытается расширить возможности неоклассической теории в области микроэкономики за счет обращения к анализу экономических институтов. *Теория прав собственности* показывает, как структура последних воздействует на распределение и использование ресурсов. *Теория трансакционных издержек* привлекает внимание к издержкам, связанным с поиском и приобретением информации, переговорами и принятием решений, проверкой и обеспечением их выполнения. Человек выступает здесь как субъект контрактных отношений.

Различают два вида институционализма: первый рассматривает правила и нормы как заданные ограничения или устойчивые формы действий, второй же задается вопросом о происхождении самих институтов. *Новая экономическая история* (Д.Норт и др.) продолжает традицию эволюционного рационализма, но при этом привлекает внимание к процессу совершенствования институциональных условий.

Важный вывод заключается в том, что если классическая политическая экономия XIX в. была теорией производства и распределения материальных благ, а неоклассическая теория преобразовалась в теорию распределения ограниченных ресурсов, то современная экономическая теория все более превращается в теорию рационального принятия решений. Она освобождается от неременной связи с хозяйственным процессом как таковым. Не случайно крепнет стремление утвердить экономический подход в качестве общезначимого объясняющего подхода для всей социальной теории, которое привело в 1960-70 гг. к явлению "*экономического империализма*" - систематическим попыткам экспансии экономической теории в смежные социальные области. Экономистами анализируются проблемы дискриминации и преступности, образования и семейных

отношений (Г.Беккер), политической деятельности (Дж.Бьюкенен, Дж.Стиглер), правовой системы (Р.Познер), развития языка (Дж.Маршак) и т.п.

Анализ эволюции экономической теории показывает, что при множестве отступлений от исходной модели и разносторонней критике "экономического человека", она все же сохраняет приверженность усредненному подходу к человеку, действия которого заданы сетью безличных обменных или контрактных отношений.

Во втором параграфе первой главы прослеживается эволюция взглядов на хозяйственное поведение "**социологического человека**", протекающая во многом в русле критической реакции на развитие экономической теории.

Серьезными противниками либеральных построений классической политической экономии с начала XIX в. выступают *социалисты* (А.Сен-Симон, Р.Оуэн, Ш.Фурье, Л.Блан). Акцент переносится с индивида на общественные классы, указывается на бедствия пролетаризации и принципиальную конфликтность интересов, ведущие к неизбежной классовой борьбе.

Особняком на этом этапе стоит *национальная система политической экономии* немецкого экономиста Ф.Листа, у которого в качестве самостоятельного субъекта выступает нация, подчиняющая себе действия индивидов.

Важное место в критике либеральной политической экономии занимает *немецкая историческая школа* (В.Рошер, Б.Гильдебранд, К.Книс). Ее кредо можно выразить пятью принципами: историзм; анти-индивидуализм; анти-экономизм; эмпиризм; нормативизм.

Таким образом, на первом этапе элементы будущего экономико-социологического подхода оформляются в среде экономистов альтернативного (нелиберального) толка. Социология еще слишком слаба, а первые социологи (О.Конт, Г.Спенсер) не слишком интересуются экономическими вопросами.

Классический этап в экономической социологии открывается трудами *К.Маркса*. Человек в его учении тоже вполне соответствует канонам "экономического человека". Однако экономико-детерминистские элементы переплетаются здесь с элементами социологического и философско-утопического подходов (примерами служат теория формационного развития, концепции отчуждения, эксплуатации, саморазвития личности). Помимо этого Маркс выходит за пределы индивидуального действия в сферу классовых отношений. Место индивидуальных эгоистов у него, таким образом, занимают коллективные эгоисты: классы эксплуататоров и эксплуатируемых.

Жесткую критику политической экономии на рубеже XX столетия продолжает *Э.Дюркгейм* по четырем направлениям: отрицание экономизма в объяснении социальных явлений; отвержение индивидуалистских предпосылок; критика ограниченности утилитаристского подхода к

человеческим мотивам; отказ от психологизма, присущего экономической теории того периода.

Линию немецких историков продолжают на рубеже веков представители *молодой немецкой исторической школы*. Ее лидер Г.Шмоллер подчеркивает, что народное хозяйство принадлежит миру культуры и объединяется общностью языка, истории, обычаев данного народа, господствующих в данной среде идей.

Важная фигура, вышедшая из недр молодой исторической школы, - *В.Зомбарт*. Он характеризует хозяйственную систему как организацию, которой присущ не только определенный уровень используемой техники, но и характерный хозяйственный образ мысли.

Велико влияние исторической школы на *М.Вебера*, в трудах которого экономическая социология впервые получает действительно системное изложение. Вебер разворачивает систему социологических категорий экономического действия. Последнее представляется им как форма социального действия, вбирающего в себя властные и социокультурные элементы. В результате таким экономическим категориям, как рыночный обмен и хозяйственная организация, деньги и прибыль придается качественно иное звучание.

На элементарных обменных взаимодействиях концентрирует внимание *Г.Зиммель*. Суть обмена для него заключена не в перемещении материальных благ, но в актах субъективного взаимного оценивания. Обмен выступает как "форма социализации". Подчеркиваются культурно-символические значения экономических процессов.

Оригинальная критика экономического материализма дается в этот период русским философом С.Н.Булгаковым в труде "Философия хозяйства". В своей теологической трактовке хозяйственных отношений Булгаков раскрывает творческую природу человеческого труда и ставит вопрос о "сверххозяйственной цели хозяйства".

Выйти за пределы чисто экономического анализа призывает экономист *Й.Шумпетер*. Он рассматривает экономическую социологию как элемент экономической науки, наряду с экономической историей и статистикой.

В 1920-60 гг. экономическая социология утверждается как развитая теоретическая и эмпирическая дисциплина. Причем многие ее направления появляются из независимых от экономической теории источников.

Первым таким направлением стала американская *индустриальная социология* (Э.Мэйо и др.), взявшая начало в прикладной психологии и занимавшаяся изучением основ хозяйственной организации и трудовых отношений. Впоследствии из нее вырастает социология организаций.

Вторым источником на этом этапе становится *социальная антропология* (К.Поланьи). Рыночный обмен и товарное хозяйство, по его мнению, в целом регулируются многими средствами: отношениями взаимности

(геспроситу); способами насильственного и административного перераспределения; патерналистскими отношениями; и лишь в последнюю очередь, эгоистическим интересом и стремлением к извлечению прибыли.

Ведущим направлением экономической социологии в рассматриваемый период становится американский *функционализм* во главе с Т.Парсонсом. Человек в качестве субъекта действия (актора) предстает у него как элемент более общих структур, или систем действия, среди которых решающая роль отводится нормативным структурам. Вместе с Н.Смелсером Парсонс пытается представить экономику как подсистему общества, а экономическую теорию - как особый случай общей теории социальных систем.

Попыткой возрождения индивидуализма в экономической социологии становится *теория социального обмена* (Дж.Хоманс, П.Блау), истоки которой лежат в бихевиористской психологии. В этой теории внимание привлекается к "элементарному социальному поведению", выступающему в виде обменных отношений, сильно напоминающих рыночный обмен.

В период профессиональной зрелости экономической социологии с 60-х годов формируются несколько ее самостоятельных направлений. В длительном соперничестве неомарксистского и неовеберлианского подходов развивается традиция *европейской индустриальной социологии*.

Из институционализма К.Поланьи вырастает теория так называемой *моральной экономики* ("moral economy"), обращающей внимание на роль традиционных ("нерациональных") мотивов в экономике.

Опираясь на теорию социального обмена и экономические теории рационального выбора, формируется теория *рационального социального действия* Дж.Коулмена. Предпосылка совершенного рынка замещается здесь анализом социальной структуры. При этом принципы методологического индивидуализма переносятся на уровень корпоративных субъектов-акторов.

Особое место по праву занимает американская *"новая экономическая социология"* (Х.Уайт, М.Грановеттер). Она предлагает концепцию структурной "укорененности" экономического действия в сетях социальных связей между индивидами, которые невозможно втиснуть в рамки традиционной дихотомии "рынок - иерархия". Параллельно развивается направление *"социо-экономики"* (А.Этциони), вводящее в экономическое поведение человека особое моральное измерение.

Восьмидесятые и особенно девяностые годы уходящего столетия ознаменованы процессами активной институционализации экономической социологии. Среди наиболее интенсивно развивающихся направлений следует упомянуть:

- социологию хозяйственных организаций (М.Мизручи, Б.Минц, М.Шварц);
- социологию рынка труда (М.Грановеттер, А.Каллеберг, А.Соренсен);
- социологию экономической культуры (П.Димаггио, В.Зелизер);

- историю экономической социологии (Н.Смелсер, Р.Холтон, Р.Сведберг);
- исследования гендерных и этнических аспектов хозяйственных отношений.

Следует отметить, что в экономической социологии трудно выделить единую модель, здесь царствует методологический плюрализм, граничащий с эклектикой. Разнородные направления в какой-то степени объединяет их критический настрой в отношении тех или иных постулатов экономической теории.

Во второй главе проводится анализ непростых **взаимоотношений между экономическими и социологическими подходами**. Определенные расхождения в выборе объекта анализа, в техниках сбора и анализа данных скрывают наиболее глубокое и существенное различие двух дисциплин - в подходах к моделированию человеческого действия, проистекающих из совершенно разнородных предпосылок. Экономисты пытаются применить к анализу сложных хозяйственных явлений логику здравого смысла. Выводя хозяйственные мотивы из индивидуального экономического интереса человека, они молчаливо предполагают, что подобное поведение соответствует его "естественному состоянию" последнего, его врожденным склонностям и инстинктам ("человеческой природе"). Социология же, напротив, занимается явлениями, которые часто считаются "естественными" и над которыми мы обычно не даем себе труда задумываться. Она утверждает, что самые привычные и обыденные вещи только кажутся "естественными". Таким образом, экономическая теория производит редукцию к обыденному, а экономическая социология - "остранение" обыденного.

Предмет экономической социологии определяется в духе М.Вебера: это экономическое действие как форма социального действия. Признание социальной укорененности экономического действия означает, во-первых, что его мотивы выходят за пределы экономических целей, а во-вторых, что эти мотивы - продукт функционирования социальных общностей, а не предпочтений изолированного индивида. Хозяйственные действия реализуются как минимум в трех ключевых типах отношений: собственно экономических, культурных и властных.

Если контуры экономической модели поведения человека очерчены относительно четко, то принципы, которые могут быть заложены в основу построения *социологической модели экономического действия*, еще должны быть определены. Экономисты, начиная с В.Парето, разводят экономическую теорию и социологию, предлагая первой заниматься изучением "логических" (рациональных) действий, а второй - "логическим исследованием нелогических действий". "Социологический человек" выступает в данном случае как полный антипод homo economicus. Если последний, скажем, - это человек независимый, эгоистичный, рациональный и компетентный, то homo sociologicus оказывается человеком, который подчиняется общественным нормам, он альтруистичен, ведет себя иррационально и непоследовательно, слабо информирован и неспособен к

калькуляции (К.Бруннер, У.Меклинг). В итоге, наряду с "экономическим автоматом", мы получаем еще менее привлекательный "социологический автомат".

Пре принималось множество попыток синтеза "полярных" моделей (П.Вайзе, С.Линденберг и др.). В диссертации выдвигается предположение, что "экономико-социологический человек" располагается в континууме между двумя указанными полюсами. При этом он не закреплен в одной определенной точке, но "плавает" в этом континууме и потому может быть представлен лишь в виде целой галереи фигур, в ряде типов действия. Речь идет также о придании человеку более активного субъектного начала. И дело не в том, что он может в одних случаях вести себя рационально, независимо или эгоистично, а в других - проявлять альтруизм или следовать традиционным нормам. Человек способен поступать вопреки (to do otherwise) очевидной рациональности или устоявшимся нормам, "переключаться" с одного режима на другой, переходя от логики экономически ориентированного к логике социально ориентированного действия и обратно. Изучение этих переходов - важнейшая задача экономической социологии.

Во втором параграфе второй главы рассмотрены ключевые методологические вопросы, связанные с определением хозяйственной мотивации и типов рациональности в хозяйственном поведении. С точки зрения экономиста, основной *мотив* человека (внутреннее побуждение к действию) определен его интересом, состоящим в максимизации полезности или минимизации издержек для получения оптимального набора благ. С точки зрения социолога, человек побуждается к хозяйственному действию тремя комплексами мотивов: интересом, социальными нормами и принуждением.

Проведенный в диссертации анализ эволюции экономических взглядов на природу интереса позволяет сделать следующий общий вывод: понимание рациональности и фиксация ее пределов стали ключевыми предпосылками, на базе которых определяется характер экономических действий. В конечном счете экономическое попросту отождествляется с рациональным (Л.Мизес и др.). Рациональность определяется сегодня как последовательный отбор лучших вариантов на пути к достижению поставленной цели. И именно через понимание того, что есть рациональность, проходит решительное размежевание экономистов и эконом-социологов.

Экономист выбирает логику "объективной рациональности". Он признается в том, что не знает, рационально ли поведение хозяйствующих субъектов в действительности, но оценивает его так, как будто оно рационально (предпосылка "as if rational"). Социологи, наоборот, зачастую склонны дискриминировать "объективную рациональность", считая, что, во-первых, позиция исследователя сама во многом субъективна, а во-вторых, нет принципиального разрыва между обыденным и экспертным знанием.

Для экономиста фиксированная степень рациональности чаще всего становится априорным предположением. А проблема "преодоления"

многообразия хозяйственных мотивов решается путем отбора основного мотива и конструирования *мотивационных иерархий*, где "экономическое" оказывается выше "неэкономического", а "рациональное" выше "иррационального". Социолог, как правило, придерживается иного взгляда, предполагающего *рядоположенность* типов действия с точки зрения их мотивационной обусловленности. Рациональность действия оказывается здесь вариативным признаком, а "нерациональность" - ничуть не хуже и не лучше рациональности.

Принципиальное значение имеет введение М.Вебером, наряду с так называемой *формальной (инструментальной) рациональностью* как совокупностью стандартных способов калькуляции, *субстантивной рациональности*. Последняя связана с ориентацией на конечные ценности и включает в понятие рациональности "чужеродные" для экономиста элементы: ценностно-нормативные, когнитивные, эстетические.

Наконец, если экономисты опираются на явные допущения о существовании иерархии между разными культурами - современными (рационалистическими) и традиционными, то социологи (за некоторыми исключениями) исходят из особенностей исторического и культурного контекста, что приводит к признанию множества способов рациональности.

В третьем параграфе второй главы излагается *исторический аспект взаимоотношений* между экономической теорией и экономической социологией. Выдвинута следующая гипотеза: экономическая теория и экономическая социология проходят через сходные периоды (этапы), однако вторая отстает от первой на один условный шаг, т.е. каждый раз находится на предшествующем этапе. Это отчасти объясняет, почему во множестве случаев первоначальные методологические импульсы исходят из недр экономической теории, а экономико-социологические ходы выглядят скорее как ответные реакции.

Во взаимоотношениях двух дисциплин можно выделить следующие периоды:

- первоначального синтеза (конец XVIII - середина XIX вв.) - между двумя дисциплинами еще отсутствуют сколь-либо четкие границы;
- взаимного обособления (конец XIX - начало XX вв.) - тенденции к методологическому и профессиональному размежеванию оказывается сильнее всех попыток синтеза;
- взаимного игнорирования (30-е - середина 60-х гг. XX в.) - ни экономисты, ни социологи по большому счету не интересуются тем, что происходит в соседнем лагере и редко вторгаются в чужие области;
- "экономического империализма" (середина 60-х - 80-е гг.) - осуществляются попытки широкой экспансии экономической теории в смежные области социальных наук;
- "социологического империализма" (90-е годы - ?) - организуется массивный удар со стороны экономической социологии.

покушающейся на реинтерпретацию все возрастающего числа экономических концепций.

Третья глава посвящена описанию предпринимательства, ибо первым обликом, который принял "экономический человек", был облик предпринимателя. В диссертации предпринимательство рассмотрено в нескольких аспектах: как экономическая функция и исторический феномен, как совокупность групп и хозяйственная идеология.

В экономической теории сформировалось несколько принципиально отличных трактовок *предпринимательской функции*. Первая определяет предпринимателя как собственника капитала (Ф.Кенэ, А.Смит). Во второй трактовке он рассматривается как организатор производства, менеджер (А.Маршалл, К.Менгер, Ф.Визер). Третья трактовка связывает предпринимательскую функцию с несением бремени риска и неопределенности (Ф.Найт). Четвертая возникает в рамках институциональной экономической теории (Р.Коуз, О.Уильямсон), рассматривающей эту функцию сквозь призму выбора между контрактными отношениями свободного рынка и организацией фирмы в целях экономии транзакционных издержек. В пятой трактовке подчеркивается активный, инновационный характер предпринимательства в создании новых рыночных возможностей (Л.Мизес, Ф.Хайек, Й.Шумпетер).

Следуя за Шумпетером, сформулируем общее *определение предпринимательства*: это осуществление организационной инновации в целях извлечения прибыли (другого дополнительного дохода).

В противовес функциональному подходу социологи чаще опираются на *структурный подход*, выделяя предпринимателей как социальный слой. Обычно к нему относят создателей и руководителей новых (прежде всего негосударственных) хозяйственных структур. Предпринимательские группы разнородны. На одной стороне оказывается организатор крупного производства, на другой - основатель и собственник мелкой фирмы. К ним примыкают самостоятельные работники-индивидуалы. В диссертации показывается маргинальность социальных позиций предпринимательских групп (в том числе, на примере этнического предпринимательства).

Исторические и социальные корни предпринимательства раскрываются в классических трудах М.Вебера и В.Зомбарта. Они показывают основы становления капиталистического духа, который несет в себе три составляющих, - предпринимательский, мешанский и бюрократический дух.

Предпринимательство выступает также как активно действующая мобилизационная *идеологическая схема*. Она содержит набор рационализирующих схем, относящихся как к индивидуальному действию, так и к общественному развитию, предлагает относительно замкнутую систему ценностных ориентиров (независимость, самореализация, стремление к индивидуальному успеху в осязаемых материальных формах).

Итак, помимо экономических функций предпринимательства, социологи вовлекают в сферу исследований: социальный состав

предпринимательских групп; ценностно-нормативные основы хозяйственных действий; выполняемые предпринимателями символические роли; способы самоидентификации предпринимательских групп.

Плодом предпринимательских усилий становится создание **хозяйственной организации**. Под "организацией" в работе понимается система социальных отношений, ориентированная на достижение общих целей, обладающая собственными ресурсами, внутренней нормативной и статусной структурами, в рамках которых члены организации за соответствующие вознаграждения выполняют отведенные им функциональные роли.

Традиционный экономист, как правило, рассматривает *фирму как целостную единицу*, абстрагируясь от взаимодействующих в ее пределах групп интересов. Для классической политической экономии фирма представляла самое большее сферу полномочных решений индивида, а "экономический человек" выступал как персонификация фирмы. Неоклассики уделяют последней много больше внимания, но для них фирма становится своего рода деперсонифицированным "экономическим человеком", на которого переносятся введенные ранее предпосылки. Внимание к сложной внутренней структуре фирмы привлекается основателями институциональной экономической теории. В теории агентских отношений (agency theory) фирма рассматривается как подобие рынка, присвоенного в частную собственность (А.Алчян, Г.Демсец). В теории транзакционных издержек (Р.Коуз, О.Уильямсон) она выступает как инструмент экономии средств на поиск информации, спецификацию прав собственности, заключение договоров и поддержание их дееспособности. Фирма оказывается стабилизирующей структурой, помогающей справиться с неожиданностями, которые порождаются отклонением отдельных субъектов от рациональной линии поведения. Этим концепциям противостоит эволюционная теория фирмы (А.Чандлер), делающая акцент на непрерывный динамический процесс приспособления фирмы к меняющимся условиям через реорганизацию собственных ресурсов.

В диссертации рассматриваются и ключевые *социологические подходы* к анализу организаций. В следующих моделях организация предстает как:

- адаптивная социальная система, формирующаяся в зависимости от изменений внешней среды;
- структура власти и господства, определяемая в конечном счете характером властных структур на макроуровне;
- система согласуемого порядка (negotiated order) - подвижная система взаимодействий и согласований;
- символическая конструкция - "культурный артефакт", результат символических интерпретаций, в процессе которых происходит генерирование ценностей, норм и идеологий;

- совокупность управленческих практик, административных механизмов и техник, связанных с построением иерархий, утверждением правил, распространением информации.

Таким образом, если для экономиста организация суть образование, максимизирующее прибыль или общественное благо, а также инструмент согласования интересов различных субъектов в зоне, отгороженной от конкурентного рынка, то для социолога организация представляет собой микросообщество, в котором воспроизводятся относительно устойчивые системы социального действия. Здесь человек не только реализует свои интересы, но и включается в процесс социализации, приобретает к определенному кругу ценностей и норм, получает необходимую защиту, находит круг общения. Специфическими чертами хозяйственной организации с социологической точки зрения являются:

- тенденция к монополизму;
- стремление к замкнутости;
- построение позиционной иерархии;
- подчинение индивида коллективным интересам;
- превращение вознаграждений в привилегии;
- стратификация индивидов и групп.

В диссертации подробно рассмотрены характеристики современной *бюрократической формы управления*, воплотившиеся в менеджериальной модели корпоративной организации. На смену данной модели сегодня приходят новые теории финансового капитала. Возникли концепции "переплетенного директората" (interlocking directorships) и "ресурсной зависимости" (resource dependency), указывающие на серьезную зависимость корпоративных стратегий от отношений с банками и другими финансовыми институтами.

Вокруг хозяйственной организации и в ее собственных пределах разворачиваются **отношения занятости**, связанные с условиями создания рабочих мест и распределения по ним работников. Им посвящена **четвертая глава**. В первых двух параграфах рассматриваются проблемы *рынка труда*, или сферы оплачиваемой занятости.

Для экономиста неоклассического направления рынок труда долгое время был подобен рынку всякого другого товара, а труд рассматривался как обычный фактор производства, обладающий признаками однородности (гомогенности) и делимости. Предпосылка об однородности рынка труда ставится под сомнение "социальными экономистами" в 1940-1950 гг. в рамках институционального направления (Дж. Данлоп, К. Керр и др.). Развиваются предположения о существовании на внутри- и межфирменном уровнях параллельных структур или кластеров, объединяющих однородные рабочие места (job clusters); в каждом из таких кластеров складывается свой уровень оплаты.

В процессе обеспечения численной, функциональной и финансовой гибкости занятости происходит *сегментация рынка труда* (П.Дерингер, М.Пиоре, Дж.Аткинсон и др.), который разграничивается следующими тремя линиями:

1. Внутренний и внешний рынки труда, различающиеся по способам заполнения рабочих мест (изнутри предприятия - по административным стандартам или извне - по рыночным ставкам).
2. Первичный и вторичный рынки труда, различающиеся по степени привилегированности условий труда, уровню его оплаты, престижности выполняемых работ.
3. "Ядро" и "периферия" рынка труда, различающиеся по характеру найма (в первую очередь, полноте занятости, ее продолжительности и стабильности).

К факторам, объясняющим распределение занятых по сегментам рынка труда, относятся: образовательные и профессиональные различия; возрастная и гендерная, этническая и религиозная дискриминация; территориальная сегрегация.

С точки зрения экономиста, создание внутренних рынков труда и отказ от численной гибкости в сфере занятости обусловлены возрастанием величины транзакционных издержек, связанных с поиском, тестированием, приемом, обучением и переподготовкой рабочей силы. Социолог же обращает внимание на систему формальных и неформальных связей в организации, препятствующих свободному увольнению и найму работников, даже если того требует рыночная конъюнктура.

Серьезный поворот и возврат от историко-описательного к эконометрическому подходу в экономической теории обуславливается появлением в 60-е годы концепции "*человеческого капитала*" (Г.Беккер, Я.Минсер, Т.Шульц). Согласно данной концепции, работник пытается максимизировать свои доходы за весь жизненный цикл, решая вопрос об инвестировании времени и средств в повышение собственных производительных возможностей путем получения образования и накопления опыта. Размеры вложений в образование определяются индивидуальными способностями человека и его классовой принадлежностью, измеряемой материальным благосостоянием родителей. Индивидуальной психологической склонностью (*propensity*) к труду и к мобильности, а также размерами накопленного "*человеческого капитала*" объясняется и частота смены рабочих мест.

Социологи предлагают альтернативные объяснения механизмов заполнения рабочих мест. Они обращают внимание на важность *социальных связей*, с помощью которых распространяется информация о рабочих местах (М.Грановеттер). Мощным фактором сегментации рынка труда становятся *образование коллективных организаций и лицензирование деятельности*. Свободная конкуренция за рабочие места сдерживается существованием регулирующих *социальных норм*. Особый фактор структурирования

предложения труда связан с различиями в *культуре труда*, результатом которых становится создание этнических секторов хозяйства. Таким образом, причинами устойчивого неравновесия на рынке труда становится действие многочисленных социальных структур, в рамках которых происходит утверждение властных полномочий и статусных позиций, обмен информацией и неэквивалентными услугами.

Последний параграф четвертой главы посвящен особой сфере занятости - *домашнему хозяйству* (household). Оно рассматривается как сферу занятости, в которой члены семьи или межсемейного клана обеспечивают своим трудом личные потребности этой семьи (клана) в форме натуральных продуктов и услуг.

Неоклассическая экономическая теория проводила жесткое различие между сферой производства, в которой действовали фирмы, и сферой потребления, к которой относились домашние хозяйства. Ситуация изменилась с середины 60-х годов с появлением *новой экономической теории домашнего производства*. Ее представители (Г.Беккер, Я.Минсер и др.) предложили рассматривать купленные на рынке продукты не как прямой источник полезности, но как "сырье" для домашнего производства. Домашний труд определяется ныне как форма деятельности, которая может быть замещена рыночной занятостью, а домашнее хозяйство - как единица, максимизирующая свое благосостояние в рамках двух основных ограничений: денежного бюджета и бюджета времени. Хотя с измерением временного ресурса возникают серьезные трудности.

Традиционный экономист отождествляет домашнее хозяйство как целостную единицу с отдельным человеком, принимающим рациональные решения. Социолог подчеркивает то, что речь идет о *семейной экономике*. Субъектом "производства" в последнем случае является не отдельный индивид, а семья или несколько семей, ведущих совместное хозяйство. И существенную роль в разделении функций в домашнем хозяйстве играет различие гендерных ролей.

Классический "экономический человек" чаще всего представляется нам в обликах предпринимателя, максимизирующего прибыль, или потребителя, максимизирующего полезность. В домашнем же хозяйстве мы сталкиваемся с другой его ипостасью, не сводимой ни к первому, ни ко второму облику. Это сфера *субстантивной экономики* (substantive economy) (К.Поланьи), связанной с жизнеобеспечением человека, этикой выживания, ориентацией на "бытовые формы трудопотребительского баланса" (А.В.Чаянов).

Экономист склонен представлять возникающие в домашнем хозяйстве *неформальные отношения* как системы обмена услугами в рамках своего рода "квази-рынков". Социолог исходит из действия принципа взаимности, в соответствии с которым возмещение издержек может быть значительно отложено во времени и не носить эквивалентного характера.

Следует констатировать, что концепции домашнего хозяйства пока оказываются в роли "пасынков" экономической и социологической теории: происходящее в домашнем хозяйстве часто по-прежнему считается

продолжением закономерностей материального производства и рынка. Хотя именно сфера домашнего хозяйства расширяет наши представления об экономике и понуждает ограничивать влияние парадигм рыночного и государственного регулирования.

Пятая глава развивает положение о социальной укорененности экономического действия. В первом параграфе человек рассматривается на фоне **властных и культурных отношений**. Сложный характер хозяйственных мотивов человека вызывается тем, что выполняя экономические функции, он выступает одновременно как продукт, носитель и творец *хозяйственной культуры*, под которой понимается совокупность профессиональных знаний и навыков, хозяйственных норм, ценностей и символов, необходимых для самоидентификации и выполнения хозяйственных ролей. В любом обществе также сохраняется неравномерное распределение хозяйственных ресурсов и вознаграждений. В борьбе за ресурсы формируются противостоящие друг другу групповые интересы, одни группы пытаются подчинить себе другие и добиться господства над ними. В этом случае возникают отношения *хозяйственной власти* - возможности субъекта (индивида, группы) реализовать свои хозяйственные интересы независимо от интересов других субъектов. Обобщая, можно сказать, что культурные отношения устанавливают, какие ресурсы могут использоваться как факторы производства, а властные отношения устанавливают, кто. волен распоряжаться этими ресурсами.

Специфика экономических и социологических подходов в диссертации демонстрируется в серии фрагментов (собственность и власть, труд и социализация, распределение и справедливость, обмен и самоутверждение, производство продуктов и производство знаков, и ряд других). В своем отношении к культурным и властным факторам экономическая теория сегодня сталкивается с выбором из следующих альтернативных предположений:

1. Эти факторы не имеют отношения к экономике, последняя управляется экономическим интересом (существование проблемы отрицается).
2. Они играют определенную роль в хозяйственной деятельности, но не являются предметом экономического анализа, не входят в модель в силу ее неизбежной абстрактности (проблема оставляется философам, социологам, психологам).
3. Данные факторы в экономике, реальны, но представляют совокупность инвариантов и потому не особенно важны (остаются необязательной частью предмета).
4. Они являются предметом экономической теории. Но в культурной среде и властных взаимодействиях человек столь же рационально преследует свои интересы ("неэкономические" мотивы редуцируются к экономическим и в конечном счете поглощаются последними).

5. Указанные факторы входят в предмет экономической теории как самостоятельные элементы (происходит корректировка исходной модели).

Выбор между "чистой" экономической теорией и допущением в ее "ядро" содержательных социологических элементов отражает принципиальную дилемму: строгость модели или полнота описания, точность или реалистичность анализа.

Во втором параграфе пятой главы человек выступает на фоне отношений дифференцированных социальных групп. Речь идет об **экономическом и социальном расслоении общества**. Основатели экономической теории (А.Смит, Ж.-Б.Сэй, Дж.С.Милль) внесли свою лепту в развитие классового анализа. Классы рассматриваются ими как персонификация основных факторов производства (капитала, труда и земли). С развитием экономической теории классы постепенно теряют свой социальный облик, растворяются в этих факторах, и хозяйственная жизнь все более привычно рисуется в виде безличных ресурсных потоков. Классовые и статусные различия, таким образом, успешно заменяются непрерывной шкалой чисто количественных различий. Сегодня для большинства экономистов "класс" есть не более чем совокупность самостоятельных в экономическом отношении единиц.

Экономическое действие, взятое в чистом виде, несет в себе сильные усредняющие элементы и порождает видимость универсальности человеческих устремлений. Между тем на основе неравного доступа к ресурсам и вознаграждениям формируется сложная социальная структура общества, или совокупность относительно устойчивых отношений дифференцированных социальных групп. Там, где она принимает иерархический характер, возникает *социальная стратификация*.

Экономический статус человека в стратификационных иерархиях определяется с помощью следующих критериев: размеры получаемых доходов; достигнутый уровень жизни; масштабы накопленной личной собственности; масштабы контролируемого производственного капитала. Непосредственное влияние на экономическое положение человека также оказывают: социально-профессиональный статус (уровень образования и квалификации, должностное положение и позиции на рынке труда); трудовой статус (условия и содержание труда, степень его автономии); властный статус (влияние, господство, авторитет).

Экономическое и социальное расслоение реализуется по следующим направлениям: объективным позициям в обществе; типам мировоззрения и интересов; типам действия. Разнообразие стратификационных инструментов демонстрируется в диссертации на примерах выделения хозяйственной элиты и бедных слоев. Раскрываются также семь подходов к определению среднего класса: по размерам текущих доходов; уровню общей материальной обеспеченности; обладанию мелкой собственностью на средства

производства; уровню образования; условиям и характеру труда; совокупности рыночных, трудовых и статусных позиций; уровню престижа.

В диссертации приводится девять основных *стратификационных систем*, каждая из которых связана с особым характером социально-экономического расслоения и способом воспроизводства неравенства: физико-генетическая; кастовая; сословно-корпоративная; этнократическая; социально-профессиональная; классовая; культурно-символическая; культурно-нормативная; социально-территориальная.

В последней **шестой** главе рассматриваются проблемы **реструктурирования исследовательских дисциплин** в современной России. Она начинается с анализа перспектив современной *политической экономики*. В последнее десятилетие российская политическая экономика пережила трудное время отступления и вступила в период депрессивного ожидания. Перед ней открывается несколько альтернативных путей:

- сохранение советской политической экономики;
- переход на позиции “экономикс”;
- возврат к классической политической экономике;
- примыкание к альтернативным (нелиберальным) ветвям экономической теории;
- предложение новой версии политической экономики.

Принципиальная оценка ситуации с учетом развития западной мысли заключается в том, что в настоящий период существует *множество политических экономий*. Одна делает акцент на трактовке экономической политики государства; другая – на нормативных (классовых, идеологических) принципах; третья переносит принципы “экономикс” в политическую сферу (Дж. Бьюкенен и др.); четвертая интегрирует экономические и политологические подходы (А. Хиршман и др.); пятая анализирует экономические отношения как отношения власти (Р. Холтон и др.). Иными словами, мы имеем дело с набором совершенно различных пониманий не только термина, но и характера данной дисциплины, что еще более усложняет картину. Российской политической экономике в этих условиях предстоит сложный процесс реоформления в качестве особого исследовательского направления, развивающегося на границах экономической теории и политической науки.

Далее рассматриваются наиболее перспективные направления развития *экономической социологии*. Советская экономическая социология развивалась прежде всего (хотя далеко не исключительно) как социология труда. Сегодня происходит активная институционализация экономической социологии как таковой (создаются кафедры, специализированные Советы, исследовательские подразделения). Среди наиболее важных элементов реструктурирования экономической социологии в постсоветский период целесообразно отметить следующие:

- утверждение методологического плюрализма на фоне снижения общего влияния марксизма;
- осуществление первых попыток синтеза экономико-социологической дисциплины;
- появление новых "отраслей" экономико-социологических исследований;
- активное освоение западного опыта "старой" и "новой" экономической социологии;
- усиления связи с современной экономической теорией.

Количество публикуемых работ по многим направлениям экономической социологии сегодня достаточно велико. Тем не менее мы пока не имеем конвенциональных определений предмета экономической социологии, плохо очерчена проблемная область, не проработаны в должной мере методологические подходы, не обобщен богатейший концептуальный материал, накопленный современной зарубежной и отечественной научной мыслью.

Происходящее сегодня выдвижение экономической социологии на роль особого исследовательского направления призвано: во-первых, расширить пространство актуальных для социолога предметных областей; во-вторых, теснее интегрировать эти области между собой; и в-третьих, установить их более явные связи с достижениями классической и новейшей экономической теории. Глава завершается несколькими классификациями основных предметных областей, которые должны составить исследовательское поле экономической социологии.

Наконец, в заключении определяются принципиальные требования к междисциплинарным исследовательским подходам в рассматриваемой области.

НАУЧНЫЕ ТРУДЫ ПО ТЕМЕ ДИССЕРТАЦИИ

Всего автором опубликовано около 100 научных трудов, включая:

Монографии:

1. *Отчуждение труда: история и современность.* М. Экономика. 1989 (в соавт. с Я.И.Кузьминовым, Э.С.Набиуллиной, Т.П.Субботиной) -19.2 п.л.
2. *Социальная стратификация.* 2-изд. М. Аспект Пресс. 1996 (в соавт. с О.И.Шкаратаном) - 20 п.л.
3. *Экономическая социология: курс лекций.* М. Аспект Пресс. 1997. - 23 п.л.

Основные статьи:

4. *Отчуждение труда в социалистической экономике //Общественные науки.* 1989. 2 (в соавт. с Я.И.Кузьминовым, Э.С.Набиуллиной, Т.П.Субботиной) - 0.8 п.л.
5. *Хозяйственная мотивация в условиях монополизма советского типа //Вопросы экономики.* 1990. 6. - 0.8 п.л.
6. *Власть и собственность //Социологические исследования.* 1991, 1. с. 50-61 (в соавторстве с О.И.Шкаратаном). - 0.8 п.л.
7. *Властная стратификация в системе советского типа //Рубеж,* 1991, 1. с. 117-147. - 1.5 п.л.
8. *В борьбе двух утопий //Вопросы философии.* 1992. 4. с. 31-39. - 0.8 п.л.
9. *Хозяйственная система России: Откуда приходит вызов // Россия-2010.* 1993. 1. с. 34-37. - 0.3. п.л.
10. *Российские предприниматели: кто они? // Вестник статистики.* 1993. 9. с. 3-14. - 0.7 п.л.
11. *Этническое предпринимательство: мировой опыт и Россия // Полис.* 1993. 5. с. 79-87. - 0.8 п.л.
12. *О вере и милосердии: фрагмент облика нового российского предпринимателя // Общество и экономика.* 1993. 6. с. 77-83. - 0.7 п.л.
13. *Новое российское предпринимательство в оценках экспертов // Мир России. Том 3.* 1994. 1. с. 36-54. - 1.5 п.л.
14. *Новые российские предприниматели: стратегии хозяйственного развития // Проблемы прогнозирования.* 1994. 1. с. 57-67. - 0.8 п.л.

15. О некоторых чертах нормативного поведения новых российских предпринимателей // *Мировая экономика и международные отношения*. 1994. 4. с. 31-38. - 0.8 п.л.
16. Четыре стратегии утверждения авторитета внутри фирмы: некоторые результаты обследований российских предпринимателей // *Социологический журнал*. 1994. 2. с. 149-157. - 0.8 п.л.
17. Внеэкономические мотивы предпринимательской деятельности (по материалам эмпирических исследований) // *Вопросы экономики*. 1994. 7. с. 85-97. - 1.0 п.л.
18. Рынок труда в жизни студента-экономиста // *Вестник Московского университета. Сер. 6. Экономика*. 1994. 6. с. 48-57. - 0.8 п.л.
19. Два подхода к человеку в социальной теории // *Российский экономический журнал*. 1994. 8. с. 71-78. - 0.8 п.л.
20. Что изучает экономическая социология // *Российский экономический журнал*. 1994. 9. с. 49-55. - 0.8 п.л.
21. Можно ли доверять социологическим исследованиям // *Российский экономический журнал*. 1994. 10. с. 81-87. - 0.8 п.л.
22. Социальная стратификация, или как подходить к проблемам социального расслоения // *Российский экономический журнал*. 1994. 11. с. 85-92. - 0.9 п.л.
23. Основные направления стратификационной теории // *Российский экономический журнал*. 1995. 1. с. 60-69. - 1.0 п.л.
24. Что означает "принять предпринимательское решение" (По результатам опроса предпринимателей) // *Общественные науки и современность*. 1995. 1. - 0.8 п.л.
25. Два корня российского предпринимательства: фрагменты истории // *Мир России*. Том 4. 1995. 1. с. 159-180 - 1.7 п.л.
26. Хозяйственная организация как объект социологии // *Российский экономический журнал*. 1995. 2. с. 69-74. - 0.7 п.л.
27. Социологические подходы к анализу рынка труда: спрос на труд // *Российский экономический журнал*. 1995. 3. с. 86-92. - 0.8 п.л.
28. Социологические подходы к анализу рынка труда: предложение труда // *Российский экономический журнал*. 1995. 4. с. 82-89. - 0.8 п.л.
29. Контроль над трудовым процессом: стратегии управляющих // *Российский экономический журнал*. 1995. 7. с. 62-69. - 0.8 п.л.
30. Контроль над трудовым процессом: стратегии исполнителей // *Российский экономический журнал*. 1995. 8. с. 62-68. - 0.8 п.л.

31. Явление предпринимательства и группы предпринимателей /Заславская Т.И. (ред.) Куда идет Россия: Альтернативы общественного развития-II. М. Аспект-Пресс. 1995. с. 175-179. - 0.3 п.л.
32. На изломе социальных структур //Рубеж. 1995. 6-7. с. 165-197. - 1.8 п.л.
33. Хозяйственная система России сквозь призму идеологических систем // Вопросы экономики. 1995. 2. с. 30-39. - 0.8 п.л.
34. Об истоках и характере консервативного сдвига в российской идеологии /Иное: Хрестоматия нового российского самосознания (сост. С.Б.Чернышев). Том 1. М. Аргус. 1995. с. 289-320. - 2.2 п.л.
35. Сбережения средних слоев населения // Экономика и организация промышленного производства. 1995. 6. с. 125-141 (в соавт. с А.В.Луценко). - 1.0 п.л.
36. Копить или тратить? //Промышленный вестник России. 1995. 4. с. 32-33 (в соавт. с А.В.Луценко). - 0.3 п.л.
37. Профессиональные намерения студентов-экономистов // Проблемы прогнозирования. 1995. 5. с. 134-149. - 1.4 п.л.
38. Экономическая функция и психологический аспект предпринимательства //Российский экономический журнал. 1995. 10. с. 89-96. - 0.8 п.л.
39. Маргинальность социального слоя предпринимателей //Российский экономический журнал. 1995. 11. с. 84-91. - 0.8 п.л.
40. Сбережения работающего населения: масштабы, функции, мотивы // Вопросы экономики. 1996. 1. с. 63-75 (в соавт. с А.В.Луценко). - 1.0 п.л.
41. Сбережения и инвестиционный потенциал занятого населения в 1995 г. //Экономическое развитие России. Том 3. Январь-февраль 1996 г. № 1. с. 27-36 (в соавт. с А.В.Луценко). - 1.0 п.л.
42. Мир хозяйства: модели однолинейного развития //Российский экономический журнал. 1996. 1. с. 72-79. - 0.8 п.л.
43. Мир хозяйства: модели параллельного и циклического развития //Российский экономический журнал. 1996. 2. с. 76-83. - 0.8 п.л.
44. Хозяйственный мир России: советское общество //Российский экономический журнал. 1996. 4. с. 69-76. - 0.8 п.л.
45. Хозяйственный мир России: постсоветское общество //Российский экономический журнал. 1996. 5-6. с. 92-100. - 0.9 п.л.
46. Малый бизнес и проблемы деловой этики: надежды и реальность // Вопросы экономики. 1996. 7. с. 72-82. - 0.9 п.л.
47. О рациональности и коллективном действии (О книге М.Олсона "Логика коллективного действия") //Вопросы экономики. 1996. 10. с. 144-152. - 0.8 п.л.

48. Радаев В.В. Хозяйственная организация в свете экономических и социологических теорий // Вопросы экономики. 1996. 12. с. 88-100. - 1.0 п.л.
49. Радаев В.В. Хозяйственная мотивация и типы рациональности // Социологический журнал. 1997. 1-2. с. 183-200 - 1.0 п. л.
50. Радаев В.В. Домашнее хозяйство и неформальная экономика // Социологические исследования. 1997. 4. с. 64-72 - 0.8 п.л.
51. Радаев В.В. Экономическая социология (к определению предмета) // Общественные науки и современность. 1997. 3. с. 106-113 - 0.8 п. л.
52. Радаев В.В. К обоснованию модели поведения человека в социологии (основы "экономического империализма") / Социологические чтения. Вып. 2. М. Институт "Открытое общество", Институт социологии РАН. 1997. с. 177-189. - 0.5 п. л.
53. Power Distribution and Social Stratification in a Soviet-type system / Kozyr-Kowalski S., Tittenbrun J.(eds). On Social Differentiation. Poznan University Press. Vol. 2. 1992. p. 123-130. - 0.5 п.л.
54. Etacratism: Power and Property (Evidence From the Soviet Experience). International sociology. Vol. 7. No. 3. September 1992. p. 301-316 (в соавторстве в О.И.Шкаратаном). - 1.0. п.л.
55. Emerging Russian Entrepreneurship As Viewed By the Experts // Economic and Industrial Democracy. Sage. London. Suppl. to Vol. 14. No. 4 (1993). p. 55-77. - 1.5 п.л.
56. *Ethnic Entrepreneurship: World Experience and Russia // Problems of Economic Transition.* August 1994, Vol. 37, No. 4. p. 57-73. - 0.8 п.л.
57. Adaptation to Socioeconomic Reforms in the Former Soviet Union /Gottlieb A., Yuchtman-Yaar E., Strumpel B. (eds.) Socioeconomic Change and Individual Adaptation: Comparing East and West. Greenwich. JAI Press Inc., 1994. p. 35-57. - 2.0 п.л.
58. Can Sociological Research Be Trusted? //Problems of Economic Transition. September 1995, Vol. 38, No. 5. p. 42-53. - 0.8 п.л.
59. Social Stratification, or How to Approach Problems of Social Stratification //Problems of Economic Transition. September 1995, Vol. 38, No. 6. p. 79-93. - 0.8 п.л.
60. Russia's Economic System Through the Prism of Ideological Systems //Problems of Economic Transition. November 1995, Vol. 38, No. 7. p. 50-63. - 0.8 п.л.
61. Potential and Practicing Entrepreneurs in Russia /Kuczi T., Lengyel G. Spread of Entrepreneurship in Eastern Europe: Survey Evidence on Entrepreneurial Inclination. Budapest. Center for Public Affairs Studies. 1995. p. 61-94. - 1.5 п.л.

B. J. J.