

НАЦИОНАЛЬНАЯ АКАДЕМИЯ НАУК БЕЛАРУСИ
Институт социологии

ЭКОНОМИКО- СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ СЛОВАРЬ

*Научный редактор
доктор философских наук, профессор,
заслуженный работник образования
Республики Беларусь*

Г. Н. Соколова



Минск
«Беларуская навука»
2013

УДК [33+316](038)

ББК 60я2

Э40

С о с т а в и т е л и

доктор философских наук профессор Г. Н. Соколова,
кандидат социологических наук доцент О. В. Кобяк

Р е ц е н з е н т ы:

член-корреспондент НАН Беларуси
доктор экономических наук, профессор В. Ф. Медведев,
доктор социологических наук, профессор А. В. Рубанов

*Рекомендовано к изданию Ученым советом Института социологии
Национальной академии наук Беларуси*

Экономико-социологический словарь / сост. : Г. Н. Со-
Э40 колова, О. В. Кобяк, науч. ред. Г. Н. Соколова. – Минск : Бе-
ларус. навука, 2013. – 615 с.

ISBN 978-985-08-1615-3.

Предлагается словарь по экономической социологии и смежным отраслям социологического знания – социологии труда, промышленной социологии, социологии профессий. Социология бизнеса, предпринимательства, инноваций и менеджмента отражают новые направления в контексте как экономической социологии, так и социологии труда. Социология народонаселения, города, села, гендерная, возраста и геронтосоциология определяют демографическое направление в экономической социологии. Содержательная новизна словаря состоит в проработке названных отраслей социологического знания в плане определения их объекта, предмета и системы базовых понятий, заданных в русле основных социально-экономических законов.

Адресуется научным работникам, преподавателям, аспирантам и студентам гуманитарных и экономических специальностей, общественности стран СНГ.

УДК [33+316](038)

ББК 60я2

ISBN 978-985-08-1615-3

© Соколова Г. Н., Кобяк О. В.,
составление, 2013

© Оформление. РУП «Издательский дом
«Беларуская навука», 2013

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие.....	14
Автоматизация как социальный процесс	17
Автоматизация производства.....	18
Автоматизированные системы управления (АСУ)	19
Агророгородок.....	19
Агропромышленный комплекс (АПК).....	21
Адаптация профессиональная.....	21
Адаптация социальная	22
Анализ дисперсионный.....	23
Анализ документов.....	25
Анализ кластерный.....	25
Анализ корреляционный.....	27
Анализ регрессионный.....	28
Анализ системный.....	30
Анализ социологический.....	31
Анализ статистический многомерный.....	33
Анализ структурно-функциональный.....	36
Анализ факторный.....	39
Анализа хозяйственной деятельности предприятия концепция	41
Анкета социологическая	45
Анкетирование	45
Аномия.....	45
Ассоциация социологическая международная.....	47
Аттестация кадров.....	50
Банк социологической информации.....	51
Бедности порог	51
Бедности социология.....	52
Бедности феминизация.....	52
Бедность.....	54
Бедность абсолютная.....	56
Бедность относительная.....	56
Безработица как социальный феномен	57
Безработные.....	59
Бизнес.....	62

Бизнес малый	62
Бизнеса социология.....	64
Бизнесмен	64
Бихевиоризм.....	64
Бюджет времени	65
Бюрократия	65
Валовая добавленная стоимость	68
Валовой внутренний продукт (ВВП).....	68
Валовой внутренний продукт на стадии производства.....	68
Валовой национальный продукт (ВНП)	69
Венчурная деятельность	69
Верификация	69
Возраст нетрудоспособный	71
Возраст трудоспособный.....	72
Возраста социология.....	72
Возрастная когорта	72
Воспроизводство рабочей силы.....	73
Воспроизводство социальное	73
Выборочная совокупность	73
Выборочной совокупности объем	74
Выборочной совокупности репрезентативность	77
Выборочный метод	80
Гендер	85
Гендерная социология	86
Гендерное разделение профессий	86
Гендерное разделение труда	87
Гендерные исследования	89
Генеральная совокупность.....	90
Геронтосоциология	90
Гибкое производство	93
Гипотез статистическая проверка.....	93
Гипотеза.....	95
Гипотеза статистическая.....	98
Глобализация	99
Город	103
Города социальная инфраструктура.....	105
Города социальная морфология	106
Города социология	107
Города экология.....	107
Городского населения социальная стратификация	109
Городского населения социальный состав	110

Городское культурное пространство	110
Городское планирование социального развития	112
Городской образ жизни	113
Группа социальная	115
Данные социологического исследования	116
Данных матрица	117
Девиация	118
Деиндустриализация	118
Действия социального концепция	118
Деловые игры	120
Демографическая политика	121
Демографические установки	123
Демографический взрыв	124
Демографический переход	125
Демографический сценарий	125
Демографическое поведение	127
Демография	129
Детерминизм технологический	129
Детерминизм экономический	130
Деятельность	130
Диагностика социальная	131
Дистанция социальная	132
Дисфункция социального института	133
Дисциплина	133
Дисциплина технологическая	133
Дисциплина трудовая	134
Добровольная крестьянская кооперация	136
Документ	138
Домохозяйство	138
Достоверность результатов социологического исследования	138
Единица наблюдения	139
Жизненный цикл	140
Жизни образ	140
Жизни уровень и жизни качество	141
Закон больших чисел	145
Закон конкуренции	145
Закон перемены труда	147
Закон разделения труда	149
Закон соответствия содержания и характера труда	150

Закономерность развития культуры труда	153
Закономерность социальная	155
Законы народонаселения	156
Законы социальные	156
Занятости социальная политика	158
Занятость	159
Занятость вторичная	161
Занятость непостоянная	163
Занятость нестандартная	164
Занятость постоянная	166
Занятость эффективная	168
Заработная плата	171
И дентификация социальная	174
Изобретательства психология	174
Изобретательство	176
Инвестиции	177
Инвестиционная политика	178
Инвестор	180
Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП)	181
Индивид социальный	181
Индикатор	181
Индустриализация	182
Индустриальное общество	183
Индустриальные отношения	184
Индустриальный конфликт	185
Инженерия социальная	186
Инновации социальные	186
Инноваций социология	188
Инновация	188
Инновационная восприимчивость коллективного хозяйствующего субъекта	189
Инновационная культура	192
Инновационный образ мышления	194
Инновационное поведение	194
Институт социальный	195
Институционализация индустриального конфликта	196
Интеллектуал	197
Интеллигенция	198
Интеллигенции люмпенизация	200
Интерес социальный	201
Интерес экономический	203
Информатизация	203

Информмент в сфере трудовых отношений	205
Инфраструктура	207
Капитализм	208
Карьера	208
Кейс-стади	209
Класс социальный	209
Классы средние	211
Коллектив трудовой	215
Коммуникация социальная	215
Компьютеризация	219
Конгрессы социологические всемирные	220
Конкуренция	223
Конкурентоспособность	226
Конфликт социальный	228
Концепция социологическая	228
Кооперация	229
Кооперация труда	229
Корпоративная социальная ответственность	229
Крестьянский образ жизни	236
Крестьянство	238
Критерии (принципы) каузальности	241
Культура общественного производства	242
Культура профессиональная	244
Культура труда	246
Культура хозяйствования предприятия	248
Культура экономическая	248
Культурного отставания закон	251
Личное подсобное хозяйство (ЛПХ)	252
Логика экспериментального анализа	254
Маргинальность	257
Маркетинг	258
Менеджер	261
Менеджмент	262
Менеджмент инновационный	262
Менеджмент кадровый	265
Менеджмента история развития	267
Менеджмента социология	268
Меры связи	268
Метод главных компонент	271
Метод парных сравнений	272

Методы множественных сравнений	272
Механизм социальный	274
Механизм стимуляционно-мотивационный	277
Механическая и органическая солидарность	280
Мобильность профессиональная	280
Мобильность социальная	280
Мобильность трудовая	284
Моделирование социологическое	287
Моделирование статистическое	289
Модель	291
Модерн	292
Модернизация общества	292
Мониторинг социологический	297
Монографическое исследование	299
Мораль трудовая	299
Мотивации концепции эволюция	299
Мотивационно-гигиеническая теория Херцберга	301
Мотив	304
Мотивация	305
Народонаселения социология	307
Научно-техническая революция (НТР)	307
Научно-технический прогресс (НТП)	308
Необихевиоризм	310
Неотехнократизм	311
Неофордизм	311
Новое международное разделение труда	313
Нормы социальные	314
Общественное мнение	316
Общество индустриальное	320
Общество информационное	321
Общество постиндустриальное	323
Общество потребления	326
Общество традиционное	328
Общности социально-территориальные	328
Общность социальная	328
Объект и предмет социологического исследования	329
Объем выборки	329
Объяснение социологическое	332
Операционализация понятий	334
Описание социологическое	335
Организационная культура	336

Организационное поведение.....	338
Организация социальная.....	339
Организация труда.....	343
Организация труда научная (НОТ).....	343
Ориентации ценностные личности.....	343
Ориентация профессиональная.....	343
Ориентация социальная.....	343
Орудия труда.....	343
Отбор профессиональный.....	344
Отношение к труду.....	344
Отношения производственные.....	348
Отношения социально-трудо­вые.....	348
Отношения социальные.....	351
Отношения экономические.....	352
Отрасль экономики.....	352
Отчуждение труда.....	352
Оценка социальная.....	352
Оценка статистическая.....	352
Ошибка репрезентативности.....	353
Парадигма социологическая.....	356
Перемена труда.....	357
Перепись населения.....	358
Поведение профессиональное.....	358
Поведение социальное.....	359
Поведение трудовое.....	361
Поведение экономическое.....	362
Показатели социальные.....	362
Политика демографическая.....	362
Политика социальная.....	363
Понятие как единица анализа.....	363
Постмодерн.....	364
Постфордизм.....	366
Потребление.....	368
Потребности социальные.....	368
Предметы труда.....	369
Предприниматель.....	369
Предпринимательское поведение.....	370
Предпринимательской деятельности субъекты и объекты.....	372
Предпринимательской деятельности условия.....	372
Предпринимательства социология.....	373
Предпринимательство.....	373
Предпринимательство в сельской местности.....	376

Предприятие	377
Предприятия культура хозяйствования	379
Предприятия экономическая культура	382
Предприятия экономическое поведение	385
Престиж профессий	386
Престиж социальный	386
Прибыль	386
Проблемная ситуация	387
Прогнозирование социологическое	389
Прогресс научно-технический	391
Прогресс социальный	391
Производительность труда	391
Производительные силы	392
Производственные отношения	392
Производство	392
Промышленная социология	393
Промышленно-производственный персонал (ППП)	393
Промышленность	395
Противоречие социальное	396
Профессии социология	398
Профессиональная мобильность	398
Профессионалы	400
Профессия	401
Процесс социальный	402
Психология профессии	403
Психология труда	403
Рабочая сила	404
Рабочий класс	404
Разделение труда	409
Разделение труда по гендерному признаку	411
Распределение	411
Расселение	412
Рационализаторство	412
Рационализация	412
Реальная заработная плата	413
Революция	414
Революция научно-техническая	414
Революция промышленная	414
Революция социальная	414
Регулирование	415
Резервы социальные	415
Реклама	416

Рентабельность	417
Реорганизация общественного производства	418
Ресоциализация	418
Респондент	418
Ресурсы трудовые	419
Ресурсов трудовых баланс	419
Референтная группа	420
Решение управленческое	420
Роль социальная	421
Рынка труда сегментация	421
Рынок труда	424
Самоуправление	427
Санкция социальная	427
Связи социальные	427
Села социальная инфраструктура	428
Села социология	429
Село	429
Сельские регионы	432
Сельское социальное пространство	434
Система социотехническая	436
Системный анализ	437
Системный подход	439
Собственность	441
Содержание труда и характер труда	441
Сопряженности таблица	444
Социализация	445
Социализм	445
Социальные сети в системе трудовых отношений	446
Социальный стереотип	450
Социальных систем теория	452
Социология	455
Социология бедности	458
Социология бизнеса	460
Социология возраста	461
Социология гендерная	464
Социология города	467
Социология инноваций	470
Социология менеджмента	473
Социология народонаселения	477
Социология предпринимательства	482
Социология промышленная	486
Социология профессии	490

Социология села.....	492
Социология труда.....	495
Социология экономическая.....	498
Социометрия.....	504
Специальные социологические теории.....	505
Способ производства.....	509
Средства производства.....	510
Средства труда.....	510
Статистика социальная.....	511
Стратификация профессиональная.....	513
Стратификация социальная.....	515
Стратификация экономическая.....	516
Субъект труда.....	517
Субъект экономических отношений.....	518
Сфера непроеизводственная.....	521
Сфера производственная.....	522
Таблица сопряженности.....	523
Творческий характер труда.....	523
Творчество.....	524
Тейлоризм.....	526
Тенденция социальная.....	529
Техника.....	530
Техницизм и антитехницизм.....	531
Технократия.....	531
Технологический детерминизм.....	531
Технология.....	532
Технология социальная.....	532
Технофобия.....	532
Типологизация теоретическая.....	533
Типологизация эмпирическая.....	534
Труд.....	536
Труда организация.....	540
Труда организация научная.....	540
Труда социология.....	540
Трудовая активность.....	541
Трудовой потенциал.....	541
Трудовые отношения.....	542
Трудоустройства (найма) канал.....	544
Удовлетворенность трудом.....	549
Управление.....	551
Управление в организации.....	552

Управление социальное.....	552
Управления инструменты.....	553
Управленческие отношения.....	554
Управляемость.....	554
Урбанизация.....	555
Условия труда.....	557
Фальсификация.....	561
Феодализм.....	562
Фордизм.....	563
Формация общественно-экономическая.....	565
Функции и дисфункции институтов.....	565
Ценности жизненные.....	566
Ценностные ориентации.....	567
Человеческий потенциал.....	569
Человеческого капитала концепция.....	572
Шкала измерительная.....	577
Эволюция.....	580
Экономика.....	580
Экономика неформальная.....	580
Экономическая культура.....	581
Экономическая культура предприятия.....	584
Экономическая социология.....	584
Экономические отношения.....	584
Экономический интерес.....	588
Экономического поведения типы и формы.....	591
Экономическое мышление.....	594
Экономическое поведение индивида.....	597
Экономическое поведение предприятия.....	601
Экономическое сознание.....	601
Эксперимент социальный.....	604
Эксперимент факторный.....	606
Экспертиза социологическая.....	608
Эффект стереотипизации.....	609
Эффективность производства.....	612
Эффективность управления.....	612
Сведения об авторах.....	613

*Определите значение слов,
и вы избавите человечество
от половины его заблуждений.*

Рене Декарт

ПРЕДИСЛОВИЕ

Задачи «Экономико-социологического словаря» – наиболее полно и системно раскрыть содержание специальных социологических теорий, объясняющих социально-экономические процессы в жизни общества. Каждая теория разработана в виде системы взаимосвязанных понятий, фиксирующих наиболее существенные связи и отношения, возникающие в результате хозяйственной деятельности людей. Целостность методологического подхода к определению объекта, предмета, метода и системы категорий представленных теорий позволяет использовать их в качестве универсального набора инструментов, способствующих познанию социально-экономической действительности.

Специальные социологические теории можно определить как концепции, объясняющие в ходе их теоретизации функционирование и развитие частных социальных процессов в контексте конкретных социальных институтов и систем. Каждая специальная социологическая теория не только имеет свой объект и предмет исследования, но и призвана вырабатывать свой особый подход к изучению социальных процессов и специфических явлений общественной жизни. Специальные социологические теории выполняют методологические функции по отношению к эмпирическим исследованиям и обогащают свой понятийный аппарат, опираясь на фактологический материал этих исследований.

Специальные социологические теории представляют собой примерный аналог «теорий среднего уровня», общие принципы построения которых разработаны американским социологом Р. Мертонем. Согласно Р. Мертону, «теории среднего уровня – это теории, находящиеся между рабочими гипотезами и попытками разработать общую теорию, которая смогла бы объяснить все наблюдаемые закономерности социального поведения, социальной организации и социального изменения» (R. Merton, 1949).

В Словаре акцентируется внимание на взаимосвязи смежных с экономической социологией теорий – социологии труда, промышленной социологии, социологии профессий. Переход постсоветских государств к рыночной экономике выдвинул на первый план реорганизацию производственных (экономических) отношений. Однако, как показывает опыт развития мирового хозяйства, эта реорганизация должна быть следствием качественных изменений внутри производительных сил. Сама по себе реорганизация производственных (экономических) отношений вне связи с развитием производительных сил теряет содержательный смысл. Развитие же производительных сил снова вызовет общественную потребность в социологии труда, изучающей социальные механизмы регулирования процессов, связанных с его содержанием.

Взаимосвязь социологии труда, изучающей социальные механизмы регулирования его содержания, и экономической социологии, предмет которой – социальные механизмы регулирования экономических явлений и процессов, связанных с характером труда, отражает диалектику взаимосвязи содержания и характера труда. В периоды скачкообразного качественного развития производительных сил, при переходе от одного технологического уклада к другому, актуализируется общественная потребность в социологии труда, а при последующей реорганизации производственных отношений – потребность в экономической социологии. Но и та и другая специальные социологические теории объективно должны развиваться во взаимодействии друг с другом.

Организация «Экономико-социологического словаря». Словарь включает в себя 450 терминов и наименований и содержит статьи трех типов: 1 – ключевые статьи, представляющие специальные социологические теории, а также основные экономико-социологические категории; 2 – статьи, раскрывающие основные понятия в рамках отдельных теорий; 3 – справочные статьи. Две первые группы отличаются преимущественно оригинальными авторскими статьями, которые несут основную смысловую нагрузку. Статьи третьей группы выполняют вспомогательную информационную функцию. При подготовке справочных статей использовались материалы: «Российской социологической энциклопедии» (Москва, 1999), «Экономико-социологический словарь» (науч. ред. Г. Н. Соколова. Минск, 2002), «Социология труда. Теоретико-прикладной толковый словарь» (отв. ред. В. А. Ядов. СПб, 2006). Словарь снабжен системой *перекрестных ссылок*, позволяющей читателю ознакомиться с рядом

взаимосвязанных статей и тем самым составить целостное представление по интересующему его вопросу. Статьи первого и второго типов сопровождаются ссылками на основные литературные источники по теме.

Авторский коллектив «Экономико-социологического словаря». Настоящее издание – результат многолетней работы научной и преподавательской школы экономической социологии, в рамках которой создавалась и развивалась методология и методика социально-экономических исследований белорусского общества в разные периоды его развития: системный подход к рассмотрению социокультурных процессов в сфере труда – в 1970-х; исследование качественных и количественных особенностей социального развития рабочего класса и технической интеллигенции – в 1980-х; изучение формирования рынка труда как социального феномена – в 1990-х; исследование процессов модернизации как «ответа» постсоветских обществ на «вызовы» глобализации мировой экономики – в «нулевых» годах.

В основу оригинальных авторских разработок положены авторские версии специальных социологических теорий экономической социологии и социологии труда, апробированные в учебниках и учебных пособиях и защищенные в кандидатских и докторских диссертациях. Отличием данного словаря от других словарных изданий является то, что практически все специальные социологические теории послужили методологическим основанием эмпирических социологических исследований, проведенных авторами. Данный подход позволил не ограничиваться определением понятий, а отслеживать проблематику явлений и процессов, описываемых этими понятиями.

Ключевые статьи по смежным дисциплинам, в русле социально-экономического подхода к анализу явлений и процессов, написаны близкими по духу коллегами – В. А. Симхович, Р. А. Смирновой, Л. П. Шахотько. Остальные авторы – представители школы экономической социологии, защитившие докторские и кандидатские диссертации под научным руководством Г. Н. Соколовой. В настоящее время школа продолжает свое развитие как научное сообщество и совершенствует механизмы своего воспроизводства, обеспечивая преемственность научных традиций.

Научный редактор
«Экономико-социологического словаря»
Г. Н. Соколова

А

АВТОМАТИЗАЦИЯ КАК СОЦИАЛЬНЫЙ ПРОЦЕСС – процесс, вызывающий качественные изменения в профессионально-квалификационной структуре рабочей силы и обуславливающий значительные преобразования всего хозяйственного механизма. Социальные проблемы автоматизации можно разделить на две группы: связанные с частичной автоматизацией, характерной для нынешнего переходного периода, и связанные с внедрением новой техники и технологии – необходимой предпосылки полной, комплексной автоматизации. Сложность переходного периода заключается в том, что значительную долю всей промышленной продукции (особенно в машиностроении) дают предприятия с мелкосерийным характером производства и сравнительно низким уровнем специализации. Между тем специализация производства является важнейшей предпосылкой автоматизации – непрерывного производственного процесса.

Массовое поточное производство с непрерывным производственным процессом требует перехода к специализированным машинам с неизменным, автоматически выполняемым рабочим циклом, т. е. к полуавтоматам. Для обслуживания таких машин бывает достаточно неквалифицированного ручного труда, дополняющего работу машин. В машиностроении, например, введение специальных обрабатывающих полуавтоматов устраняет из производства квалифицированных токарей, фрезеровщиков, вальцовщиков и др. Основные рабочие превращаются в рабочих-операторов, выполняющих малоквалифицированные функции по обслуживанию полуавтоматов. Одновременно вспомогательные рабочие, какими являлись до сих пор наладчики и ремонтники, превращаются в высококвалифицированных основных рабочих, сочетающих функции контроля с функциями ремонта и наладки автоматического оборудования.

Опыт хозяйствования показывает, что временную тенденцию снижения требований к квалификации рабочих в условиях неполной автоматизации можно преодолевать целенаправленными организационными и экономическими методами. Внимание сосредоточивается на морально-материальном стимулировании, улучшении условий труда и формировании такого отношения к автоматизации, при котором работники видят для себя облегчение тяжелого физического труда, повышение ответственности за работу, повышение производительности и оплаты труда. Связанная с автоматизацией тенденция сокращения рабочей силы выступает как тенденция высвобождения работников из сферы непосредственного производства для освоения новых и смежных профессий, политехнизации своей профессиональной культуры как предпосылки мобильности в организационной структуре предприятия.

Другая группа социальных проблем автоматизации связана с внедрением новой техники и технологии. Сложность их разрешения состоит в том, что если развитие частично автоматизированного производства обуславливает снижение квалификации работников, то интенсивное освоение новой техники в процессе этого развития требует повышения качества рабочей силы, создания интеллектуального резерва. В стратегическом плане преодоление указанного противоречия состоит в возможно более быстром прохождении этапа частичной автоматизации и переходе к ее полному и комплексному виду. В современных же условиях необходимы специальные меры, препятствующие распространению его негативных социальных последствий.

Лит.: *Кутта Ф.* Человек. Труд. Техника. – М., 1970; *Соколова Г. Н.* Культура труда в социальном развитии рабочего класса. – Минск, 1984; *Генкин Б. М.* Экономика и социология труда. – М., 1998.

Г. Н. Соколова

АВТОМАТИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА – важнейшее направление *научно-технического прогресса*, обеспечивающее полное устранение и замещение физического труда работников системой машин, оборудования, приборов и аппаратов, включая ЭВМ. Работник при этом выполняет функции наблюдения и контроля за работой машин, приборов и устройств, их наладки и ремонта. В ус-

ловиях А. п. резко возрастают требования к культурно-техническому и профессионально-квалификационному уровню работников, диапазон трудовых функций которых расширяется от наладчиков, настройщиков автоматов до программистов ЭВМ. Применение автоматических систем машин осуществляется, как правило, в сочетании с *автоматизированными системами управления* производством, что способствует улучшению использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, принятию обоснованных управленческих решений.

АВТОМАТИЗИРОВАННЫЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ (АСУ) – системы управления предприятиями, производственными объединениями, отраслями, регионами и др., в которых передача, хранение и переработка информации о состоянии управляемого объекта выполняются автоматически с помощью экономико-математических методов и моделей и электронно-вычислительной техники. Роль человека в АСУ состоит в выборе методов и средств обработки данных, а также в принятии решений. АСУ встраивается в действующую систему управления путем соответствующих изменений организации, методов и порядка принятия решений. В целях удобства организации и эксплуатации АСУ в них выделяют функциональные и обеспечивающие подсистемы. Функциональные подсистемы АСУ предприятий охватывают управление производством, управление технологическим процессом, административную деятельность. Обеспечивающие подсистемы определяют выбор методов и средств решения задач управления. К ним относятся подсистемы методического, информационного и кадрового обеспечения. Развитие рыночных отношений в экономике актуализирует АСУ как средство повышения конкурентоспособности предприятий.

АГРОГОРОДОК – благоустроенный населенный пункт, расположенный на сельской территории, в котором создана производственная и социальная инфраструктура для обеспечения социальных стандартов проживающему в нем населению и жителям прилегающих территорий. Именно от масштабов производственной инфраструктуры сельского поселения зависят в конечном счете природный ландшафт и экосистема, социальные взаимоотношения,

человеческий потенциал (здоровье, рождаемость, образование, занятость, социально-психологическое самочувствие), развитие и возрождение села в целом.

Поэтому в реформах, направленных на обеспечение устойчивого развития белорусского села, обращается внимание не только на сельхозпроизводство, хотя оно и является основой, дает импульсы развитию селу как социально-территориальному образованию, но и на человека, являющегося действующей силой развития с особой крестьянской психологией и мироощущением. В этом плане идея А. возникла как попытка совместить преимущества городской жизни (развитая социальная инфраструктура, высокотехнологичное производство, хорошие условия труда) и достоинства сельской (личное подсобное хозяйство, близость к природе, общинно-соседские отношения между людьми и т. п.). Кроме того, А. в сельской местности выступает узловой точкой развития села, в частности, целенаправленного изменения всех важнейших факторов, определяющих прогресс на селе (экономических, экологических, демографических, социальных, культурных, бытовых, институциональных и других), в направлении роста уровня и качества жизни сельского населения. Прежде всего – обеспечение занятости, улучшение условий труда, повышение уровня доходов, улучшение условий жизни и сближение их с уровнем в городах; обеспечение сохранности окружающей среды, здоровья селян; расширение самоуправления и повышение социального капитала белорусской деревни; развитие культурных ценностей и др.

Необходимо отметить, что идея А. явилась попыткой сохранить традиционный баланс сельского и городского населения Беларуси. Это соотношение меняется относительно времени и места, т. е. в разных странах этот баланс сохраняется по-своему. Например, в таких странах, как Португалия, Греция, Ирландия и др. в последние годы (десятилетия) происходит концентрация населения и в городах, и в сельской местности. В Турции население преимущественно концентрируется в городах. В Англии, Германии, Швейцарии – напротив, в сельской местности увеличивается плотность населения за счет городов. Тем более что в этих странах в сельской местности за-

нятность и самозанятость выше, чем в городах. Именно диверсификация экономики способствует росту сельского населения.

Лит.: Стратегия устойчивого развития АПК – продовольственная безопасность / В. Г. Гусаков и др.; под ред. В. Г. Гусакова. – Минск: Белорус. наука, 2008; Человеческий потенциал белорусской деревни / Р. А. Смирнова, Т. В. Кузьменко и др. – Минск: Белорус. наука, 2009.

Р. А. Смирнова

АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС (АПК) – совокупность отраслей экономики страны, включающая сельское хозяйство и отрасли промышленности, тесно связанные с сельскохозяйственным производством, осуществляющие перевозку, хранение, переработку сельскохозяйственной продукции, поставку ее потребителям, обеспечивающие сельское хозяйство техникой, химикатами и удобрениями, обслуживающие сельскохозяйственное производство. АПК включает 4 сферы деятельности: сельское хозяйство – ядро АПК, которое включает растениеводство, животноводство, и т. д.; отрасли и службы, обеспечивающие сельское хозяйство средствами производства и материальными ресурсами: тракторное и сельскохозяйственное машиностроение, производство минеральных удобрений, химикатов и др.; отрасли, которые занимаются переработкой сельскохозяйственного сырья: пищевая промышленность, отрасли по первичной переработке сырья для легкой промышленности; инфраструктурный блок – производства, которые занимаются заготовкой сельскохозяйственного сырья, транспортировкой, хранением, торговля потребительскими товарами, подготовка кадров для сельского хозяйства, строительство в отраслях АПК.

К отраслям агропромышленного комплекса относятся также: химическая промышленность (производство удобрений); лесная (производство пиломатериалов для построек, производство комбикормов для животных, производство удобрений); транспортная и легкая промышленность.

Р. А. Смирнова

АДАПТАЦИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ – процесс и результат приспособления индивида к требованиям *профессии*, усвоения им профессиональных и социальных норм поведения, необходимых

для выполнения трудовых функций. А. п. связывают обычно с начальным этапом профессионально-трудовой деятельности человека. Однако фактически она начинается еще во время обучения профессии, профессионального образования, когда не только усваиваются знания, навыки, правила и нормы поведения, но складывается характерный для работников той или иной профессии стиль жизни. Общая длительность периода А. п. зависит как от особенностей конкретной профессии, так и от индивидуальных способностей человека, его склонностей и интересов.

Степень А. п. может быть измерена социологическими и психологическими методами. В социологическом исследовании используются показатели, характеризующие количественные и качественные результаты труда, отношение работника к характеру, содержанию и условиям трудовой деятельности, его включенность в трудовой коллектив, ориентацию на сохранение или перемену места работы, профессии, повышение квалификации и др. Результаты социологических исследований А. п. используются в ходе подготовки, подбора и расстановки кадров, в организационной и воспитательной работе с молодежью.

Лит.: Рабочий и инженер. – М., 1985; Социальные аспекты интенсификации труда и подготовки инженеров. – Л., 1989; *Корель Л. В.* Социология адаптации: Вопросы теории, методологии и методики. – Новосибирск, 2005.

Г. Н. Соколова

АДАПТАЦИЯ СОЦИАЛЬНАЯ – вид взаимодействия личности или социальной группы с социальной средой, в ходе которого согласовываются требования и ожидания его участников. Важнейший компонент А. с. – согласование самооценок и притязаний субъекта с его возможностями и реальностью социальной среды, включающее тенденции развития среды и субъекта. На социальном уровне А. с. определяется деятельностной, активной природой социальных субъектов. Со стороны социальной среды А. с. определяется целями деятельности, социальными нормами, способами их достижения и санкциями за отклонение от этих норм. Понятие А. с. используется при анализе систем «человек – машина», социально-психологического климата групп и коллективов, асоциального и антисоциального поведения, в педагогике и психологии воспитания.

АНАЛИЗ ДИСПЕРСИОННЫЙ (ANOVA) – статистический метод, предназначенный для исследования причинной связи между зависимой переменной и одной или несколькими независимыми переменными (факторами). По числу независимых переменных различают однофакторный А. д., двухфакторный А. д. и т. д. (не путать с факторным анализом). Зависимая переменная может быть только количественной, в то время как независимые переменные могут быть представлены номинальными, порядковыми или количественными шкалами (последние должны быть сгруппированы в интервалы).

Первоначально А. д. был разработан для обработки данных, полученных в ходе специально поставленных экспериментов, и считался единственным методом, корректно исследующим причинные связи. Однако в последние годы, вследствие общей либерализации взглядов на природу статистического анализа, он применяется также к данным, собранным в результате выборочных обследований, если численность выделяемых групп не слишком велика.

В основе метода лежит сравнение средних значений зависимой переменной для групп, образованных комбинациями факторов (сами значения факторов не рассматриваются). Это обстоятельство позволяет некоторым авторам рассматривать дисперсионный анализ как обобщение *t*-критерия Стьюдента, предназначенного для сравнения средних значений переменной в двух группах.

В А. д. все различия в значениях зависимой переменной (y) объясняются двумя причинами: ее «собственной» или «естественной» изменчивостью, а также изменчивостью, вызванной влиянием факторов. Соответственно дисперсия зависимой переменной, а точнее ее числитель – общая сумма квадратов отклонений от среднего $SS_{\text{общ}} = \sum (y_i - \bar{y})^2$ может быть разложена на две составляющие, одна из которых отражает собственную изменчивость y , а вторая – изменчивость, вызванную влиянием факторов: $SS_{\text{общ}} = SS_{\text{внгр}} + SS_{\text{мгр}}$. Внутригрупповая сумма квадратов ($SS_{\text{внгр}}$) рассчитывается внутри групп, образованных факторами, и измеряет степень разброса зависимой переменной в однородных условиях. Межгрупповая сумма квадратов ($SS_{\text{мгр}}$) рассчитывается для средних значений y в разных группах и отражает различия, вызванные влиянием факторов.

Модель однофакторного А. д. предполагает, что среднее значение зависимой переменной y в группе с номером i (\bar{y}_i) зависит, во-первых, от среднего значения y по всей совокупности (\bar{y}) и, во-вторых, от влияния (эффекта) i -го значения фактора x_i , которое обозначается α_i : $\bar{y}_i = \bar{y} + \alpha_i$. Если фактор x не влияет на зависимую переменную y , то все $\alpha_i = 0$ и, следовательно, все $\bar{y}_i = \bar{y}$, т. е. не отличаются друг от друга. Проверка гипотезы о влиянии фактора на зависимую переменную сводится к проверке нулевой гипотезы о том, что все α_i равны нулю ($H_0: \alpha_i = 0$), означающей также, что все групповые средние равны друг другу, против альтернативной гипотезы, состоящей в том, что хотя бы для некоторых x_i эффекты α_i отличны от нуля ($H_1: \alpha_i \neq 0$). Принятие нулевой гипотезы означает признание независимости y от фактора x ; ее отклонение (и, соответственно, принятие альтернативной гипотезы) может служить подтверждением исследуемой причинной зависимости.

Результаты однофакторного А. д. представляются в виде стандартной таблицы, известной как таблица дисперсионного анализа:

Таблица однофакторного дисперсионного анализа

Источник дисперсии	Сумма квадратов	Степени свободы	Средний квадрат	F-отношение
Межгрупповая	$SS_{\text{мгр}} = \sum (\bar{y}_i - \bar{y})^2 n_i$	$df_{\text{мгр}} = k - 1$	$MSS_{\text{мгр}} = SS_{\text{мгр}} / df_{\text{мгр}}$	$F = MSS_{\text{мгр}} / MSS_{\text{внгр}}$
Внутригрупповая	$SS_{\text{внгр}} = \sum (y_{ij} - \bar{y}_i)^2$	$df_{\text{внгр}} = n - k$	$MSS_{\text{внгр}} = SS_{\text{внгр}} / df_{\text{внгр}}$	
Полная	$SS_{\text{общ}} = \sum (y_{ij} - \bar{y})^2$	$df_{\text{общ}} = n - 1$		

Если H_0 верна, то F -отношение имеет распределение Фишера с $df_{\text{мгр}} = k - 1$ и $df_{\text{внгр}} = n - k$ степенями свободы. Нулевая гипотеза должна быть отклонена, если вычисленное значение F превысит критическое значение $F_{1-\alpha}$, где α – заданный уровень значимости.

Многофакторный А. д. концептуально не отличается от однофакторного. В двух- и многофакторных моделях проверяется ряд гипотез о влиянии на зависимую переменную каждого отдельно взятого фактора, а также их всевозможных сочетаний, что математически выражается в гипотезах о равенстве нулю прямых эффектов факторов и эффектов их взаимодействия. Для проверки таких гипотез межгруп-

повая сумма квадратов ($SS_{\text{мгр}}$), представляющая вариацию зависимой переменной под общим влиянием всех факторов, делится на более мелкие составляющие, каждая из которых представляет прямой эффект одного из факторов или один из эффектов взаимодействия.

Лит.: *Гласс Дж., Стэнли Дж.* Статистические методы в педагогике и психологии. – М., 1976; Статистические методы анализа информации в социологических исследованиях. – М., 1979; *Закс Л.* Статистическое оценивание. – М., 1976.

О. В. Терещенко

АНАЛИЗ ДОКУМЕНТОВ – совокупность методических приемов, применяемых для извлечения из документальных источников социологической информации, необходимой для решения исследовательских задач. Выделяются два основных метода анализа документов: неформализованный (традиционный) и формализованный (контент-анализ, от англ. content-analysis – анализ содержания). Традиционный анализ основан на восприятии, понимании, осмыслении и интерпретации содержания документов в соответствии с целью исследования. Формализованный анализ документальных источников (контент-анализ) рассчитан на извлечение социологической информации из больших массивов документальных источников, недоступных традиционному анализу. Формализованный анализ документов основан на стандартизации процедур поиска, определения в содержании документа единиц счета, которыми могут быть: отдельные слова (термины, географические названия, имена и т. д.); суждения, выраженные в виде текстов; различные виды публикаций. Стандартизация процедур контент-анализа при достаточной ее надежности позволяет избежать при интерпретации содержания документальных источников субъективных смещений, возможных при традиционном анализе.

АНАЛИЗ КЛАСТЕРНЫЙ – совокупность многомерных статистических методов, предназначенных для исследования структуры некоторой совокупности объектов или других единиц анализа. Другие названия: автоматическая классификация, таксономия, распознавание образов.

Анализ структуры объектов, т. е. разделение их совокупности на классы (*кластеры*), производится на основе матрицы расстояний – квадратной таблицы, в которой представлены расстояния между всеми

возможными парами объектов в многомерном пространстве признаков. Выбор мер расстояния зависит от типа измерительных шкал; наиболее просто он определяется, если все признаки измерены с помощью однотипных шкал – количественных, порядковых или дихотомических. Для некоррелированных количественных и порядковых переменных обычно используется расстояние Евклида, для коррелированных – расстояние Махалонобиса; для дихотомических шкал – расстояние Хемминга (**city-block**). Иногда вместо мер расстояния используются меры сходства или подобия объектов.

Алгоритмы кластерного анализа можно разделить на иерархические, неиерархические и методы классификации «с обучением». Иерархические методы предполагают последовательное объединение объектов в кластеры по степени их близости друг к другу или, напротив, последовательное разбиение совокупности объектов на все более мелкие кластеры. В этом случае кластерное решение представляет собой иерархическую структуру вложенных друг в друга кластеров. Неиерархические методы позволяют находить и идентифицировать «сгущения» объектов в пространстве признаков. Кластеризация «с обучением» предполагает, что количество классов известно заранее и имеется обучающая выборка – набор объектов, для которых известно, к каким классам они принадлежат. Остальные объекты классифицируются по степени их близости к объектам из обучающей выборки.

Результаты кластерного анализа чаще всего представляются графически, в виде дендрограммы («дерева»), показывающей порядок объединения объектов в кластеры. Интерпретация кластерной структуры, которая во многих случаях начинается с определения числа кластеров, является творческой задачей. Для того чтобы она могла быть эффективно решена, исследователь должен располагать достаточной информацией о кластеризуемых объектах. При кластеризации «с обучением» результаты могут быть представлены в виде списков объектов, отнесенных к каждому классу.

Основными преимуществами кластерного анализа являются отсутствие ограничений на распределение переменных, используемых в анализе; возможность классификации (кластеризации) даже в тех случаях, когда нет никакой априорной информации о количестве

и характере классов; универсальность (кластерный анализ может применяться не только к совокупностям объектов, но также к наборам переменных или любых других единиц анализа).

Лит.: Дюран Б., *Оделл П.* Кластерный анализ. – М., 1997; Факторный, дискриминантный и кластерный анализ. – М., 1989; Жамбю М. Иерархический кластерный анализ и соответствия. – М., 1988; Елисеева И. И., Рукавишников В. О. Группировка, корреляция, распознавание образов. – М., 1977.

О. В. Терещенко

АНАЛИЗ КОРРЕЛЯЦИОННЫЙ – группа методов, предназначенных для исследования корреляции между переменными. Корреляционная связь не предполагает причинной зависимости между переменными, но А. к. может использоваться для анализа тесноты и направления связи и в причинных моделях. Инструментами А. к. являются разнообразные *меры связи*. Выбор мер (коэффициентов) связи зависит от способов измерения переменных и характера связи между ними.

Для количественных, порядковых и дихотомических переменных используются понятия прямой и обратной связи. Связь между количественными и/или порядковыми переменными является прямой, если значения двух переменных одновременно возрастают или убывают; обратной – если возрастание значений одной переменной сопровождается убыванием значений второй.

Для дихотомических переменных связь является прямой, если измеряемые ими свойства объектов чаще встречаются или не встречаются одновременно, чем порознь; обратной – если соответствующие свойства чаще встречаются порознь.

Для номинальных переменных, за исключением дихотомических, понятия прямой и обратной связи не определены, связь между ними рассматривается как ненаправленная.

Отдельную методологическую проблему представляет так называемая ложная корреляция, проявляющаяся в корреляционной связи (иногда достаточно сильной) между переменными, которые заведомо не могут взаимно обуславливать друг друга. Причиной ложной корреляции обычно является наличие некоего неучтенного в анализе фактора, который влияет на каждую из исследуемых переменных и, тем самым, порождает «корреляцию» между ними. Например, широко известный факт корреляции сорта губной помады с политическими

убеждениями женщины объясняется ее общественным положением и уровнем достатка. Ложные корреляции, так же как вызывающие их факторы, могут быть выявлены только в результате глубокого теоретического анализа структуры связей между переменными. Для их устранения применяется аппарат частных коэффициентов корреляции.

О. В. Терещенко

АНАЛИЗ РЕГРЕССИОННЫЙ – группа методов статистического анализа данных, предназначенных для исследования причинных связей между количественными переменными. В общем виде регрессионную зависимость можно представить в виде функции $y = f(x_1, x_2, \dots, x_k)$, где y – зависимая переменная, x_1, x_2, \dots, x_k – независимые переменные или предикторы. Если функция f является линейной, говорят о линейной регрессии, если нет – о нелинейной регрессии.

В наиболее простом случае уравнение парной линейной регрессии имеет вид $y = bx + a$. Параметры регрессии вычисляются по формулам:

$$b = r \frac{s_y}{s_x}; \quad a = \bar{y} - b\bar{x},$$

где r – коэффициент линейной корреляции Пирсона между переменными x и y (см. *Корреляция количественных переменных*),

\bar{x} – среднее арифметическое значение для переменной x (см. *Средние величины*),

\bar{y} – среднее арифметическое значение для переменной y ,

s_x – среднее квадратическое отклонение для переменной x (см. *Вариации меры*),

s_y – среднее квадратическое отклонение для переменной y .

Коэффициент регрессии b показывает, насколько в среднем изменяется значение зависимой переменной y при увеличении значения независимой переменной x на единицу. Свободный член уравнения регрессии a интерпретируется, только если переменная x имеет содержательный ноль: в этом случае a представляет собой среднее значение y при $x = 0$.

Наиболее простые виды парной нелинейной регрессии – это экспоненциальная регрессия $y = e^{bx+a}$ и логарифмическая регрессия $y = b \ln(x) + a$. Параметры b и a для экспоненциальной регрессии оцениваются так же как для парной линейной регрессии, но вместо за-

висимой переменной y в вычислениях используется $\ln(y)$. Параметры логарифмической модели оцениваются аналогично, но вместо независимой переменной x в вычислениях используется $\ln(x)$.

Если в уравнении используется несколько независимых переменных, регрессия называется множественной. Уравнение множественной регрессии имеет вид $y = \sum_{i=1}^b b_i x_i + a$. Коэффициенты регрессии b_i показывают, как изменяется среднее значение y при изменении каждой из независимых переменных x_i на единицу. Свободный член уравнения a равен среднему значению y , когда все независимые переменные $x_i = 0$.

Теснота регрессионной связи определяется коэффициентом детерминации, который представляет собой квадрат коэффициента множественной корреляции и интерпретируется как доля дисперсии зависимой переменной y , объясненная посредством набора независимых переменных x_1, x_2, \dots, x_k . Для парной линейной регрессии коэффициент детерминации равен квадрату коэффициента парной линейной корреляции. Для нелинейных парных моделей аналогом коэффициента детерминации является корреляционное отношение.

В последние годы регрессионным методам придают чрезвычайно большое значение, так как они рассматриваются как альтернатива методу факторного эксперимента при исследовании причинных связей. Тяжесть доказательства причинного характера связи между зависимой и независимыми переменными переносится при этом на доказательство выполнения трех критериев каузальности:

- (1) причины (независимые переменные) предшествуют следствию (зависимой переменной) во времени либо выражаются «статусными» переменными;
- (2) все независимые переменные коррелируют с зависимой переменной;
- (3) на взаимодействие зависимой и независимых переменных не влияют никакие факторы, не учтенные в анализе.

Лит.: Статистические методы анализа информации в социологических исследованиях. – М., 1979; Афифи А., Эйзен С. Статистический анализ. Подход с использованием ЭВМ. – М., 1982; Елисеева И. И., Рукавишников В. О. Логика прикладного статистического анализа. – М., 1982.

О. В. Терещенко

АНАЛИЗ СИСТЕМНЫЙ – совокупность методологических и методических средств, используемых в комплексных системах для подготовки и обоснования решений по сложным проблемам экономического, социального, политического и научно-технического характера. Привлечение методов А. с. для решения данных проблем необходимо в тех случаях, когда приходится осуществлять выбор в условиях неопределенности, при наличии факторов, не поддающихся строгой количественной оценке. Процедуры и методы А. с. направлены на выдвижение альтернативных вариантов решения проблемы, выявление масштабов неопределенности по каждому из вариантов по тем или иным критериям эффективности. Для изучения комплексной системы составляется специальная программа в рамках программно-целевого метода управления.

Основой А. с. считают общую теорию систем и *системный подход*. А. с., однако, заимствует у них лишь самые общие исходные представления и предпосылки. Важнейшие принципы А. с. сводятся к следующему: процесс принятия решений должен начинаться с выявления и четкого формулирования конечных целей; следует рассматривать всю проблему как единую системную целостность и выявлять все последствия и взаимосвязи каждого частного решения; необходимы выявление и анализ возможных альтернатив путей достижения цели; цели отдельных подпрограмм не должны вступать в конфликт с целями общей программы, отражающей состояние комплексной системы в целом.

Центральной процедурой в А. с. является построение обобщенной модели (или моделей), отображающей все факторы и взаимосвязи реальной ситуации, которые могут проявиться в процессе осуществления решения. Полученная модель исследуется с целью выяснения близости результата применения того или иного из альтернативных вариантов действий к желаемому, сравнительных затрат ресурсов по каждому из вариантов, степени чувствительности модели к различным нежелательным внешним воздействиям. А. с. опирается на ряд прикладных математических дисциплин и методов, широко используемых в современной деятельности управления. Техническая основа А. с. – современные вычислительные машины и информационные системы.

Лит.: *Шейн А. Б.* Методологический статус системного анализа в сфере управления // Системные исследования. Методологические проблемы. Еже-

годник 1979. – М., 1980; *Ларичев О. И.* Методологические проблемы практического применения социологического анализа // Системные исследования. Методологические проблемы. Ежегодник 1979. – М., 1980.

Г. Н. Соколова

АНАЛИЗ СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ – изучение сложного объекта (общества, региона, отрасли предприятия и др.) как единого социального организма, жизнедеятельность которого осуществляется путем взаимодействия различных его сфер (экономической, социальной, политической, идеологической). Основу социологического анализа составляет системный подход в виде конкретизации принципов диалектики применительно к исследованиям объектов как систем. Позитивная роль такого подхода состоит в том, что он, во-первых, предполагает исследование объекта как многоцелевой системы (причем, соотношение целей отдельных подсистем и степень их расхождения служит источником социальных противоречий); во-вторых, ориентирован на поиск конкретных механизмов целостности объекта и выявление достаточно полной типологии его связей.

Социологический анализ социальных процессов осуществляется по ряду критериев: 1) характеру изменений, происходящих в системе в результате протекания процесса; 2) реализации той или иной функции социальной организации в данном процессе; 3) содержательной сущности самого процесса и, наконец, 4) его масштабности.

В соответствии с первым критерием можно выделить три группы процессов: а) процессы функционирования, ведущие к воспроизводству основных характеристик социальной организации, при которых качественные изменения системы настолько незначительны, что ими можно пренебречь; б) процессы развития и в) процессы деградации, при которых происходят существенные качественные изменения системы: прогрессивные или регрессивные. Отнесение того или иного процесса к одной из групп производится соответственно тому, насколько он приближает или отдаляет достижение основных целей системы.

Исходя из функций и целей социальной организации (2-й критерий) выделяют две большие группы социальных процессов: базовые (трудовая созидательная, творческая и другие виды общественной деятельности); изменяюще-поддерживающие (в том числе социальные перемещения, различные инновационные процессы и др.).

На современном этапе особо важным является исследование и познание механизмов инновационных процессов. Глобальным из них выступает ресурсосберегающее реструктурирование экономики, затрагивающее все сферы общественной жизни, все отрасли народного хозяйства. Любое изменение в экономической, технической, технологической структурах народного хозяйства происходит в определенных социальных условиях и влечет за собой изменение параметров социальных структур организаций и самого характера социальных процессов. Характер социальной ситуации в свою очередь отражается на темпах инновационных процессов – ускоряет или тормозит их.

Одна из сторон социологического анализа – определение масштабности социальных процессов. Здесь следует различать глобальные и локальные процессы. Первые из них влияют на все элементы общества (изменение природы экономических отношений, научно-техническая революция и т. д.). Протекание таких процессов в тех или иных отраслях народного хозяйства отражается на обществе в целом. Так, ресурсосберегающее реструктурирование экономики призвано интенсифицировать все отрасли народного хозяйства, сыграть свою роль в становлении Республики Беларусь как самостоятельного, экономически развитого государства.

Локальные процессы могут протекать как в обществе, так и в отдельных его подсистемах, вызывая те или иные изменения в ограниченных масштабах, характеризуясь различной интенсивностью и направленностью. Связи между глобальными и локальными процессами отражают всеобщее и особенное. Изучение механизмов социальных процессов имеет большое значение для теории и практики управления жизнедеятельностью отдельных сфер и общества в целом.

Назначение социологического анализа – выявлять взаимосвязанность социальных процессов, происходящих в изучаемом объекте или между собой. Один социальный процесс может явиться причиной другого и следствием третьего. Например, инновационный процесс, преобразующий технику и технологию, способствует изменению профессиональной структуры занятости, что в свою очередь ведет к возрастанию социально-профессиональных перемещений. Процессы управления оказывают прямое воздействие на интенсивность и содержание всех остальных процессов.

Организационно в социологическом анализе выделяют ряд последовательно связанных этапов, каждый из которых имеет самостоятельное значение. Первый этап – предварительный системный анализ объекта исследования, с тем чтобы представить его расчлененным на качественно различные элементы, связанные воедино в некоторую гипотетическую систему. Второй этап – формирование информационной базы социальных процессов: сбор, систематизация и анализ информации о состоянии социальных характеристик объекта. Центральная процедура социологического анализа – построение обобщенной (в виде социального описания или социального объяснения), отображающей все факты и взаимосвязи реальной ситуации, которые проявлялись в процессе исследования. На третьем этапе полученная модель сравнивается с гипотетической и выявляется, за счет каких социальных параметров создаются резервы дальнейшего развития изучаемого объекта, а также какие социально-экономические и социально-психологические факторы тормозят это развитие. Определяется приоритетность воздействия на те или иные социальные факторы (исходя из приоритетных целей социального управления).

В осуществлении процедурной части социологический анализ опирается на современные методы многомерного статистического анализа. Техническая основа социологического анализа – современные вычислительные машины с соответствующим программным обеспечением.

Лит.: *Блауберг И. В., Юдин Э. Г.* Становление и сущность системного подхода. – М., 1973; *Юдин Э. Г.* Системный подход и принцип деятельности. – М., 1978.

Г. Н. Соколова

АНАЛИЗ СТАТИСТИЧЕСКИЙ МНОГОМЕРНЫЙ – раздел математической статистики, предназначенный для анализа связей между тремя и более переменными. Можно условно выделить три основных класса задач А. с. м. Это исследование структуры связей между переменными и снижение размерности пространства признаков, построение классификаций и типологий, исследование причинных связей.

Для представления структуры связей между переменными обычно используется матрица корреляций. Ее анализ, заключающийся

в выделении подмножеств переменных, тесно коррелирующих друг с другом, может осуществляться «вручную», например, с помощью графа, отражающего наиболее существенные связи между переменными, либо методами компьютерного анализа, такими как метод главных компонент, факторный анализ, кластерный анализ переменных. Анализ структуры связей часто рассматривается в качестве самостоятельной задачи, например, при исследовании структуры ценностных ориентаций, мотивов поведения и т. п., для проверки психометрических шкал на надежность и т. п. Однако он может использоваться и в качестве промежуточного этапа при решении задачи снижения размерности пространства признаков.

Снижение размерности обычно применяется для построения пространства признаков, более удобного для решения задач классификации и исследования причинных связей, чем исходный набор переменных. Задача снижения размерности заключается в том, чтобы от большого количества исходных переменных перейти к нескольким обобщенным показателям. Построение таких обобщенных показателей называется шкалированием. Метод главных компонент, факторный анализ, метод многомерного шкалирования предусматривают для этого разнообразные процедуры. Необходимо заметить, что шкалирование возможно не только в результате применения этих методов, но также на основе некоторых стандартных процедур (суммирования, усреднения и т. п.), применяемых к подмножеству переменных, выделенному любым другим способом либо разработанному специально.

Задачи и методы классификации, в зависимости от условий, делятся на три группы: классификация по заданным формальным критериям, автоматическая классификация и классификация с обучением. Классификация по заданным критериям, строго говоря, не является статистическим методом. Она состоит в группировке объектов по одному или нескольким показателям. В последнем случае классификация называется перекрестной или лингвистической (например, половозрастная структура населения).

Автоматическую классификацию применяют в тех случаях, когда критерии группировки неизвестны и отсутствуют априорные представления о количестве и характере классов. Для ее построения

используются методы кластерного анализа, позволяющие выделить группы объектов, близких друг к другу по значениям измеренных переменных. В основе кластерного анализа лежит вычисление расстояний между объектами.

Классификация с обучением применяется, когда критерии классификации неизвестны, но известно количество классов и их типологические особенности. В этом случае может быть сформирована так называемая обучающая выборка, состоящая из реальных объектов, обладающих соответствующими характеристиками, или/и искусственных объектов – моделей «типичных представителей» классов. В обучающей выборке должны присутствовать «представители» всех предполагаемых классов. Классификация конкретного объекта состоит в том, что вычисляется расстояние между ним и объектами из обучающей выборки, и объект причисляется к тому классу, расстояние до которого для него оказалось минимальным. Классификация с обучением осуществляется некоторыми методами кластерного и дискриминантного анализа.

Анализу статистических причинных связей в последние годы уделяется особое внимание. Классическим методом для решения таких задач является дисперсионный анализ, в основе которого лежит *эксперимент факторный*. Начиная с 1960-х годов активно разрабатываются регрессионные и регрессионно-подобные причинные модели, а также техники, позволяющие использовать в этих моделях не только «количественные», но и «качественные» переменные. В настоящее время для исследования причинных связей, в зависимости от характера используемых переменных, применяются методы множественной линейной регрессии, логистической регрессии, дискриминантного анализа и т. п. Эти методы предполагают наличие единственной зависимой переменной и не позволяют исследовать структуру связей между независимыми переменными (предикторами). Структура связей между предикторами может быть учтена в моделях путевого анализа.

Наиболее общим является метод линейных структурных уравнений, позволяющий строить сложные модели с большим числом взаимодействующих между собой зависимых и независимых переменных, среди которых могут быть не только наблюдаемые, но

и латентные признаки. Регрессионный, дисперсионный, путевой и факторный анализ являются его частными случаями.

Лит.: *Афифи А., Эйзен С.* Статистический анализ: подход с применением ЭВМ. – М., 1982; *Елисеева И. И., Рукавишников В. О.* Логика прикладного статистического анализа. – М., 1982; *Факторный, дискриминантный и кластерный анализ.* – М., 1986; *Интерпретация и анализ данных в социологических исследованиях.* – М., 1987.

О. В. Терещенко

АНАЛИЗ СТРУКТУРНО-ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ – один из принципов системного исследования социальных процессов и явлений как структурно-расчлененной целостности, в которой каждый элемент структуры имеет определенное функциональное назначение. Основоположниками структурно-функционального анализа принято считать Т. Парсонса (1902–1979) и Р. Мертона (р. 1910).

Структурно-функциональный анализ, по Т. Парсонсу, осуществляется на двух уровнях. Первый из них – система координат – наиболее общая конструкция категорий, в которых реализуется определенная концепция. Второй – уровень структуры системы как таковой, выявляющий элементы и подсистемы изучаемой целостности и их структурные взаимоотношения. Важным условием структурно-функционального анализа является непрерывное и систематическое соотнесение изучаемых проблем с состоянием системы в целом. Это соотнесение осуществляется с помощью понятия «функция», основная роль которой заключается в том, чтобы установить критерий важности динамических факторов и процессов внутри системы. Их важность определяется их функциональным назначением в системе, а их специфическая значимость – функциональными отношениями между частями системы, а также между системой и ее окружением.

В контексте структурно-функционального анализа структура понимается как совокупность относительно устойчивых стандартизованных отношений и элементов. Так как элементом социальной системы является субъект действия, то социальная структура представляет собой стандартизованную систему социальных отношений этих субъектов. Отличительная черта структур и систем социального действия заключается в том, что в большинстве отношений действующие лица не принимают участия в качестве целостной

сущности, а выполняют относительно друг друга определенные социальные роли. Понятие роли соотносит функциональные потребности индивидов с возможностью их удовлетворения средствами функционирующей системы.

Существо структурно-функционального анализа выражается в трех взаимосвязанных постулатах. Первый постулат в его типичной формулировке гласит: функцией отдельного социального феномена является его вклад в совокупную социальную жизнь, которая представляет собой функционирование социальной системы. В нем утверждается, что стандартизованные социальные виды деятельности или же элементы культуры являются функциональными для всей социальной или культурной системы.

Второй постулат универсального функционализма утверждает, что все стандартизованные социальные или культурные формы осуществляют позитивные функции, т. е. все устойчивые формы культуры функциональны.

Третий постулат незаменимости, как он обычно излагается, содержит два взаимосвязанных между собой утверждения. Во-первых, что существуют определенные незаменимые функции, без которых общество (группа, индивид) прекратит свое существование. Во-вторых, что те или иные социокультурные формы являются необходимыми для выполнения определенных функций.

Вклад Р. Мертон в разработку структурно-функционального анализа заключается в том, что он сформулировал собственную парадигму структурно-функционального анализа, сосредоточив внимание на теоретических и эмпирических возможностях функционального подхода к более тонкому объяснению социальных и социально-психологических явлений. Анализируя первый постулат функционального единства, Р. Мертон обнаруживает, что в нем не учитываются различные последствия социокультурных явлений для разных социальных групп. Поэтому степень интеграции социальных групп в единое общество определяется в ходе эмпирического исследования с разработкой континуума интегрированности.

Рассмотрение второго постулата универсального функционализма приводит Р. Мертона к следующим соображениям: последствия функционирования социальных и культурных форм могут быть как

функциональными, так и дисфункциональными, что ведет к постановке проблемы разработки метода определения баланса последствий того или иного социокультурного явления.

Развивая третий постулат незаменимости, Р. Мертон формулирует теорему функционального анализа: точно так же, как одно и то же явление может иметь многочисленные функции, одни и те же функции, необходимые для жизнедеятельности разных социальных групп, могут выполняться разными социальными структурами и культурными формами. Тем самым Р. Мертон приходит к пониманию функциональных альтернатив, функциональных эквивалентов или функциональных заменителей.

Особое внимание в рамках структурно-функционального анализа Р. Мертон обращает на разделение функций на явные и латентные, для того чтобы исключить смешивание сознательной мотивации социального поведения с его объективными последствиями, иными словами, разграничить субъективные категории мотивации и объективные категории функций. Открытие латентных функций, по Р. Мертону, не просто уточняет представления об определенных социальных стандартах поведения, но означает качественно новое приращение знания. Введение различия между явными и скрытыми функциями предотвращает замену социологического анализа наивными моральными оценками. Различение явных и латентных функций можно считать четвертым постулатом структурно-функционального анализа.

Таким образом, в ходе критического изучения существующих исследований и теорий в русле функционального подхода Р. Мертон развертывает парадигму структурно-функционального анализа как модель постановки проблем и их решений. В нее включаются следующие категории: явление (или явления), которому приписываются функции; субъективные предпосылки (мотивы, цели); объективные последствия (функции, дисфункции); социальная единица (индивид, группа), обслуживаемая функцией; функциональные требования (потребности, предпосылки существования); механизмы, посредством которых выполняются функции; функциональные альтернативы; структурный контекст (или ограничивающее влияние структуры); динамика и изменения и др.

Предполагается, что, во-первых, данная парадигма содержит некоторый минимальный набор понятий, которыми оперирует социолог для осуществления корректного функционального анализа. Во-вторых, парадигма подводит исследователя к постулатам и предположениям, лежащим в основе структурно-функционального анализа. В-третьих, назначение парадигмы – сделать социолога восприимчивым не только к узко научному значению разных типов структурно-функционального анализа, но и к их политическим, а иногда – идеологическим следствиям.

Критика функционального подхода, развернувшаяся в конце 1950-х – середине 1960-х годов, была направлена против его ориентированности на стабильность и равновесие, неспособности дать адекватное описание и анализ конфликтных ситуаций. В начале 1970-х годов, когда кризисные события предшествующего десятилетия поставили под сомнение идею о равновесном состоянии общества, структурно-функциональный анализ стал терять свой интеллектуальный кредит. Однако в 1980-х годах вновь достигнутое состояние относительной стабильности и усиление стабилизационной ориентации в социологии стимулировали новое обращение к функциональному подходу. В частности, есть основания говорить о «неофункционализме», основу которого составляют традиции классического структурно-функционального анализа.

Лит.: *Parsons T. Essay in Sociological Theory Pure and Applied.* – Glencoe, 1949; *Parsons T. The Structure of Social Action.* – N. Y., 1973; *Merton R. Social Theory and Social Structure.* – Glencoe, 1957; *Соколова Г. Н. Структурно-функциональный анализ // История социологии.* – Минск, 1993.

Г. Н. Соколова

АНАЛИЗ ФАКТОРНЫЙ – группа методов снижения размерности пространства признаков. Модель факторного анализа предполагает, что значение любой измеряемой переменной зависит от небольшого числа латентных (скрытых) факторов. Основной целью факторного анализа является определение латентных факторов по результатам реальных измерений и снижение размерности за счет замены набора исходных переменных выделенными факторами. Предполагается, что факторы статистически независимы, т. е. не коррелируют друг с другом.

Основными этапами факторного анализа являются первоначальное выделение факторов, вращение факторной структуры, ее интерпретация и факторное шкалирование. Первоначальное выделение факторов осуществляется методами собственно факторного анализа либо *методом главных компонент*. На этом этапе определяются также размерность факторного пространства, факторная структура, информативность каждого фактора и структуры в целом. Факторная структура представляется в виде матрицы факторных нагрузок.

Если первоначальная факторная структура недостаточно проста для содержательной интерпретации, она может быть подвергнута дополнительному вращению, вследствие чего информативность отдельных факторов может измениться. Различают ортогональные и неортогональные методы вращения. При ортогональном вращении факторы сохраняют свою статистическую независимость. Неортогональное (косоугольное) вращение допускает корреляцию между «вращенными» факторами, если это позволяет получить более простую для интерпретации структуру. Факторная структура называется простой, если каждой измеряемой переменной соответствует только одна значительная по величине нагрузка.

Интерпретация факторов (как до, так и после вращения) производится на основе матрицы факторных нагрузок, при этом учитываются значения нагрузок и их знаки. При интерпретации фактора принимаются во внимание, главным образом, те исходные переменные, которые имеют на него максимальные по абсолютной величине нагрузки. Если все значительные нагрузки имеют одинаковые знаки, фактор интерпретируется как «фактор размера», измеряющий «количество» некоторого свойства, определяемого с помощью соответствующих переменных. Если рассматриваются положительные и отрицательные нагрузки, фактор интерпретируется как «фактор формы», дифференцирующий объекты по обладанию некоторыми противоположными свойствами. Замечено, что во многих случаях в результате вращения факторы формы трансформируются в факторы размера.

Факторное шкалирование предполагает вычисление значений факторов для каждого объекта из выборки и, тем самым, «перенос» объекта из пространства исходных переменных в факторное про-

странство. Наиболее простым является регрессионное шкалирование, при котором значения исходных переменных суммируются с использованием специальных коэффициентов, называемых факторными весами.

Лит.: Афифи А., Эйзен С. Статистический анализ: подход с использованием ЭВМ. – М., 1982; Мучник И. Б., Жуковская В. М. Факторный анализ в социально-экономических исследованиях. – М., 1976; Интерпретация и анализ данных в социологических исследованиях. – М., 1987; Факторный, дискриминантный и кластерный анализ. – М., 1989.

О. В. Терещенко

АНАЛИЗА ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ КОНЦЕПЦИЯ – система специальных знаний, связанных с исследованием тенденций хозяйственного развития, научным обоснованием планов, управленческих решений, контролем за их выполнением, оценкой достигнутых результатов, поиском, изменением и обоснованием величины хозяйственных резервов повышения эффективности производства и разработкой мероприятий по их использованию. Объектом изучения выступает *предприятие* как целостная производственная система, а предметом – причинно-следственные связи экономических процессов в рамках изучаемой производственной системы.

Содержание А. х. д. п. вытекает из тех функций, которые этот анализ выполняет в системе экономических наук. Одной из таких функций является изучение характера действия экономических законов, установление закономерностей и тенденций экономических явлений и процессов в конкретных условиях предприятия. Например, закон опережающего роста производительности труда по сравнению с уровнем его оплаты должен выполняться не только в масштабах национальной экономики, но и на каждом предприятии. В этой своей функции А. х. д. п. является средством изучения действия экономических законов в конкретных условиях производства.

Важной функцией А. х. д. п. является научное обоснование текущих и перспективных планов. Оно зиждется на глубоком экономическом анализе результатов деятельности предприятия за прошлые годы (5–10 лет), обосновании прогнозов на перспективу, изучении закономерностей развития экономики предприятия, выявлении имевших

место недостатков и ошибок, что позволяет разработать научно обоснованный план и выбрать оптимальный вариант управленческого решения. К функциям анализа относится контроль за выполнением планов и управленческих решений, за экономным использованием ресурсов. При этом анализ проводится не только с целью констатации фактов и оценки достигнутых результатов, но и с целью выявления недостатков и ошибок оперативного воздействия на процесс производства.

Центральная функция анализа, которую он выполняет на предприятии – поиск резервов повышения эффективности производства на основе изучения передового опыта и достижений науки и практики. Следующая функция анализа – оценка результатов деятельности предприятия по выполнению планов, достигнутому уровню развития экономики, использованию имеющихся возможностей. Это имеет большое значение, так как объективная оценка деятельности предприятия способствует росту производства и повышению его эффективности. И наконец, разработка мероприятий по использованию выявленных резервов в процессе хозяйственной деятельности – также одна из функций А. х. д. п.

Основные принципы А. х. д. п. – государственный подход при оценке результатов хозяйствования, учет их соответствия государственной экономической, социальной, экологической политике и законодательству; научность, т. е. учет действия экономических законов развития производства; комплексность, что требует охвата всех сторон деятельности предприятия; системность, что требует учета всех внутренних и внешних связей изучаемого объекта; объективность, что предполагает использование достоверной информации и построение выводов на точных аналитических расчетах; действенность, т. е. активное воздействие на ход производства и его результаты со своевременным выявлением недостатков и упущений в работе; плановость, что предполагает систематичность анализа; оперативность, означающую умение быстро и четко проводить анализ, принимать управленческие решения, претворять их в жизнь; демократизм, что предполагает участие в проведении анализа широкого круга работников предприятия; эффективность, т. е. затраты на его проведение должны давать многократный эффект.

Важнейшим компонентом А. х. д. п. является разработка системы взаимосвязанных аналитических показателей. По своему содержанию показатели делятся на количественные и качественные. К количественным показателям относятся, например, объем изготовленной продукции, численность промышленно-производственного персонала и т. д. Качественные показатели показывают специфику того или иного предприятия и включают в себя, например, себестоимость продукции, рентабельность и др. Изменение количественных показателей ведет к изменению качественных и наоборот. Например, рост объема производства продукции ведет к снижению себестоимости, а рост производительности труда обеспечивает увеличение объема производства продукции.

Одни показатели используются при анализе всех отраслей национальной экономики, а другие – в отдельных отраслях. По этому признаку они делятся на общие и специфические. К общим относятся показатели валовой продукции, производительности труда, прибыли, себестоимости и др. К специфическим – показатели, характеризующие специфику продукции, которая определяет технологию ее изготовления и организацию производства.

Показатели А. х. д. п. по степени синтеза делятся на обобщающие, частные и вспомогательные (косвенные). Например, в том, что касается производительности труда, обобщающим показателем может быть среднедневная выработка продукции одним работником, частным – количество произведенной продукции за единицу рабочего времени, вспомогательным – количество рабочего времени, затраченного на единицу выполненных работ.

Аналитические показатели делятся на абсолютные и относительные. Абсолютные показатели выражаются в денежных или натуральных измерителях, а относительные – обозначают соотношение каких-либо абсолютных показателей и выражаются в процентах, коэффициентах, индексах.

При изучении причинно-следственных связей показатели делятся на факторные и результативные. Показатели, выступающие результатом воздействия одной или нескольких причин, рассматриваются как результативные, а показатели, которые определяют поведение результативного показателя, – как факторные.

По способу формирования различают показатели нормативные, плановые, отчетные, аналитические (оценочные), которые исчисляются в ходе самого анализа для оценки результатов и эффективности работы предприятия.

Комплексное изучение экономики предприятия предусматривает структуризацию показателей, так как совокупность показателей без учета их взаимосвязи и соподчиненности не может дать полного представления об эффективности хозяйственной деятельности. Необходимо, чтобы данные о разных видах деятельности были органично увязаны между собой в единой комплексной системе.

Так, показатели исходных условий деятельности предприятия (наличие необходимых материальных и финансовых ресурсов, организационно-технический уровень, состояние маркетинговой деятельности) в значительной мере влияют на показатели использования *орудий труда*, показатели использования *предметов труда*, показатели использования трудовых ресурсов. В свою очередь, эти основополагающие показатели оказывают решающее влияние на производство и сбыт продукции, себестоимость продукции, а также — на показатели *прибыли* и *рентабельности* предприятия. Показатели финансового состояния предприятия характеризуют структуру капитала предприятия, интенсивность использования собственных и заемных средств; они зависят от всех предыдущих показателей и в свою очередь оказывают большое влияние на показатели организационно-технического уровня предприятия, объем производства продукции, эффективность использования материальных и трудовых ресурсов.

Таким образом, все показатели хозяйственной деятельности предприятия находятся в тесной связи и взаимозависимости, которую необходимо учитывать в комплексном анализе. Взаимосвязь основных показателей определяет последовательность выполнения А. х. д. п. — от изучения первичных показателей до обобщающих. Данная последовательность соответствует объективной основе формирования показателей хозяйственной деятельности предприятия.

Лит.: *Савицкая Г. В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия. — Минск, 1999; *Анализ хозяйственной деятельности в промышленности* / под ред. В. И. Стражева. — Минск, 1998; *Барнгольц С. Б.* Экономический анализ

хозяйственной деятельности на современном этапе развития. – М., 1984; Козлова О. И. и др. Оценка кредитоспособности предприятия. – М., 1993; Русак Н. А. Экономический анализ в условиях самофинансирования предприятий. – Минск, 1989.

Г. Н. Соколова

АНКЕТА СОЦИОЛОГИЧЕСКАЯ – инструмент сбора первичной социологической информации. А. с. представляет собой тиражированный документ, содержащий совокупность вопросов, сформулированных и связанных между собой по определенным правилам. А. с. рассчитана либо на самостоятельное чтение и заполнение респондентом (заочное анкетирование), либо на заполнение респондентом после вводного инструктажа, проводимого анкетером (очное анкетирование). При анкетировании важное значение приобретают композиция анкеты, расположение вопросов, язык и стиль формулирования вопросов, методические указания по заполнению анкеты, а также ее графическое оформление.

АНКЕТИРОВАНИЕ – метод опроса, при котором общение между социологом и респондентом-источником необходимой информации опосредствуется анкетой. Разновидности А. выделяются по различным основаниям. В зависимости от численности опрашиваемых различают индивидуальное и групповое анкетирование; по месту проведения выделяют анкетирование по месту жительства и месту работы; по способу доставки анкеты респонденту различают раздаточное, почтовое, прессовое А. Популярность А. в современной исследовательской ситуации обусловлена его организационной простотой, оперативностью и экономичностью.

АНОМИЯ – отсутствие, разрушение, смещение или конфликт в нормах общества. Термин «аномия» происходит от греческого слова *ἀνομος*, что означает «без закона». В социологии этот термин наиболее часто связывается с работами Э. Дюркгейма и Р. Мертон.

У Э. Дюркгейма данное понятие появляется в работах «Разделение труда в обществе» и «Самоубийство». В первой из них аномия выявляется в процессе движения общества от механической к органической солидарности. В нормальных условиях возрастающее разделение труда ведет к социальной интеграции через органическую

солидарность. Но там, где экономическое изменение происходит слишком быстро и рост моральной регуляции отстает от скорости усиливающейся дифференциации и специализации, происходит аномальное, или патологическое, разделение труда. Дальнейшая аргументация развивается в дискуссии о самоубийстве, где аномия выступает одной из четырех причин самоубийства в классическом исследовании Э. Дюркгейма. Число аномических самоубийств возрастает в органических обществах, особенно во время экономической депрессии или бума, когда наблюдается уменьшение экономической (а возможно и нормативной) регуляции. В эти периоды люди менее тесно вовлекаются в структуру общественных отношений, а их базисные потребности ограничиваются или не удовлетворяются. С этой точки зрения аномия становится скорее психологическим показателем беспорядка и бессмысленности, нежели структурной характеристикой общества и социального порядка.

Р. Мертон рассматривает аномию как рассогласование легитимных средств и одобренных целей в обществе. Он анализирует, каким образом социальные и культурные ценности способствуют рассогласованию легитимных средств и социально одобренных целей, создавая разобщенность и ведя к девиантному поведению отдельных общественных групп. В классическом эссе «Социальная структура и аномия» (в кн. «Социальная теория и социальная структура», 1957) он показывает, что открытое общество создает условия для непомерной вертикальной социальной мобильности и финансовых поощрений, и отделяет эти культурные цели экономического успеха от легитимных структурных средств (образовательного уровня и упорной работы), с помощью которых они достигаются. Согласно Р. Мертону, американская система ценностей создает почти универсальное стремление к успеху и обосновывает ряд нормативно одобренных средств, гарантирующих достижение целей. Вместе с тем структура экономических ресурсов в таком обществе позволяет добиваться успеха лишь некоторым привилегированным группам и классам. Это создает чувство относительной депривации среди многих непривилегированных индивидов, которые обращаются к разным формам девиантного поведения, оперирующего альтернативными средствами для достижения желаемых целей. Действительным конформистом

выступает личность, имеющая доступ как к легитимным средствам, так и к социально одобренным целям.

Несмотря на определенную критику теории Р. Мертон за чрезмерную, на взгляд оппонентов, склонность к консенсусу и рассмотрение общества как целостного организма, она до сих пор остается влиятельной, особенно среди теорий о правонарушениях.

Лит.: Дюркгейм Э. О разделении общественного труда. – М., 1996; Дюркгейм Э. Самоубийство: социологический этюд. – СПб, 1998; Мертон Р. Социальная теория и социальная структура. – М., 2006.

Г. Н. Соколова

АССОЦИАЦИЯ СОЦИОЛОГИЧЕСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ (Международная социологическая ассоциация, МСА) (International Sociological Association – ISA) – объединение национальных ассоциаций, исследовательских институтов и центров, а также отдельных лиц, занимающихся исследованиями в области социологии. Международная социологическая ассоциация (МСА) была образована 14 октября 1948 г. в Париже под эгидой ЮНЕСКО. Учредительный конгресс состоялся в сентябре 1949 г. в г. Осло. На этом конгрессе был принят Устав МСА. Согласно Уставу цели ассоциации – развитие социологии во всем мире, установление и расширение личных контактов между социологами разных стран, налаживание международного обмена информацией в области социологических знаний, содействие в проведении международных социологических исследований.

Высшим органом МСА является Совет, в котором представлены 58 государств. Его члены назначаются национальными социологическими ассоциациями, входящими в МСА, на срок между созывами конгрессов. Каждую страну в Совете представляет один член государства. Совет собирается не реже одного раза в четыре года, причем чрезвычайные заседания могут проводиться лишь по письменному требованию не менее одной трети его членов. Решения Совета принимаются большинством голосов присутствующих делегатов, за исключением решений, касающихся изменений Устава, когда требуется не менее двух третей голосов. На каждом конгрессе проводятся пере выборы состава исполкома МСА, ее Президента, главных редакторов журналов «Международная социология» и «Современная социология».

Рабочим органом Совета является Исполнительный комитет, который избирается в составе: президента, вице-президента, исполнительного секретаря, от трех до семи членов и четырех ассоциированных членов от исследовательских комитетов. В состав Исполнительного комитета входит также президент, исполняющий свою должность в прошлом четырехлетии. Исполнительный комитет руководит работой МСА между конгрессами и проводит подготовительную работу к конгрессам.

В составе МСА функционируют 53 исследовательских комитета:

1. Вооруженные силы и разрешение конфликтов.
2. Экономика и общество.
3. Исследование сообществ.
4. Социология образования.
5. Этнические, расовые отношения и отношения меньшинств.
6. Социология семьи.
7. Футурология.
8. История социологии.
9. Социальные трансформации и социология развития.
10. Участие в управлении и самоуправление.
11. Социология возраста.
12. Социология права.
13. Социология досуга.
14. Социология средств массовой коммуникации.
15. Социология медицины и здравоохранения.
16. Социологическая теория.
17. Социология организации.
18. Социология политики.
19. Социология бедности, социального благосостояния и социальной политики.
20. Компаративная социология.
21. Социология регионального и городского развития.
22. Социология религии.
23. Социология науки и технологий.
24. Среда обитания и общество.
25. Социолингвистика.
26. Социотехника, социологическая практика.
27. Социология спорта.
28. Социальная стратификация.
29. Отклоняющееся поведение и социальный контроль.
30. Социология труда.
31. Социология миграции.
32. Гендерная социология.
33. Логика и методология социологии.
34. Социология молодежи.
35. Комитет концептуального и терминологического анализа.
36. Теория и исследования отчуждения.
37. Социология искусства.
38. Биография и общество.
39. Социология катастроф.
40. Социология агрикультуры.
41. Социология народонаселения.
42. Социальная психология.
43. Жилищное строительство и окружающая среда.
44. Рабочие движения.
45. Рациональный выбор.
46. Клиническая социология.
47. Социальные классы и социальные движения.
48. Социальные движения, коллективные действия и социальные изменения.
49. Ментальные здоровье и болезнь.
50. Международный туризм.
51. Социкибернетика.
52. Социология профессиональных групп.
53. Социология детства.

Всемирные социологические конгрессы

Конгресс	Год проведения	Место проведения	Тематика конгресса
I ВСК	1950	Цюрих (Швейцария)	Влияние социологических исследований на международные отношения
II ВСК	1953	Льеж (Бельгия)	Социальная стратификация и социальная мобильность
III ВСК	1956	Амстердам (Нидерланды)	Проблема социальных изменений в XX веке
IV ВСК	1959	Милан (Италия)	Социология и общество
V ВСК	1962	Вашингтон (США)	Социология развития. Сущность и проблемы социологической теории
VI ВСК	1966	Эвиан (Франция)	Единство и разнообразие в социологии. Социология международных отношений
VII ВСК	1970	Варна (Болгария)	Современное и будущее общество, научное прогнозирование и социальное планирование
VIII ВСК	1974	Торонто (Канада)	Наука и революция в современном мире
IX ВСК	1978	Упсала (Швеция)	Пути социального развития
X ВСК	1982	Мехико (Мексика)	Социальная теория социальная практика
XI ВСК	1986	Нью-Дели (Индия)	Социальные изменения: проблемы и перспективы
XII ВСК	1990	Мадрид (Испания)	Социология для единого мира: единство и разнообразие
XIII ВСК	1994	Билефельд (Германия)	Оспариваемые границы и меняющиеся солидарности
XIV ВСК	1998	Монреаль (Канада)	Социальное знание: наследие, вызовы, перспективы
XV ВСК	2002	Брисбен (Австралия)	Социальный мир в XXI столетии: амбивалентное наследие возникающие вызовы

Окончание табл.

Конгресс	Год проведения	Место проведения	Тематика конгресса
XVI ВСК	2006	Дурбан (ЮАР)	Качество социального существования в глобализирующемся мире
XVII ВСК	2010	Гетеборг (Швеция)	Движение к социологии глобальной гармонии

Издания МСА: International Sociology Journal of the International Sociological Association; SAGE Publications – 4 раза в год; Current Sociology ISA – 4 раза в год.

Г. Н. Соколова

АТТЕСТАЦИЯ КАДРОВ – процедура определения соответствия квалификации, результативности деятельности, уровня знаний и навыков работника, его деловых и других социально значимых качеств занимаемой должности. А. к. направлена на улучшение качественного состава кадров, наиболее рациональную их расстановку и эффективное использование. А. к. подлежит основной (штатный) состав работников во всех сферах деятельности. Она проводится периодически – один раз в 3–5 лет и является основным средством определения степени соответствия работников занимаемым должностям. Состав кадров, подлежащих аттестации, устанавливается в каждой отрасли деятельности согласно перечню должностей руководителей, специалистов и других работников.

Б

БАНК СОЦИОЛОГИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ – совокупность информации, используемой и получаемой в процессе социологических исследований, а также средств для ее получения, хранения, переработки и распространения. Особенности информационного банка в социологии являются: разнообразие информации как по форме, так и по содержанию; разные формы и методы работы с социологической информацией; различные пользователи Б. с. и. (социологи, работники органов социального и хозяйственного управления, сотрудники средств массовой информации). Накопление, переработка и распространение социологической информации банка возможны при решении широкого круга организационных, правовых, технических вопросов на основе внедрения современных средств электронно-вычислительной и информационной техники.

БЕДНОСТИ ПОРОГ – нормативно устанавливаемая величина доходов индивида или семьи, обеспечивающая минимальный набор материальных благ и услуг, необходимых для обеспечения жизнедеятельности человека и сохранения его здоровья. Порог бедности зависит как от уровня минимально необходимых потребностей людей, так и от уровня экономического развития и возможностей страны. Методы построения порога бедности могут быть объединены в следующие группы: нормативные, статистические и социологические. Нормативные методы предполагают установление государством стоимостных норм потребления. Статистические методы позволяют оценивать степень расслоения по уровню доходов различных групп населения. Социологические методы основываются на анализе мнения населения об уровне своего материального благосостояния.

В Беларуси в качестве порога бедности (малообеспеченности) выступает бюджет прожиточного минимума, размеры которого утверждаются ежеквартально Постановлением Совета Министров Республики

Беларусь в среднем на душу населения и отдельно для трудоспособного населения, пенсионеров, детей различного возраста. Согласно данным Национального статистического комитета уровень малообеспеченности (доля населения с доходами ниже бюджета прожиточного минимума) в Беларуси составляла в 2000 г. 41,9 %; в 2005 г. – 12,7 %; в 2010 г. – 5,2 %; в 2011 г. – 7,3 %; в 2012 г. – 4,6 %.

В большинстве развитых стран устанавливается относительный, а не абсолютный национальный порог бедности, для определения которого используется показатель среднего (медианного) личного располагаемого дохода. Например, в США граница относительной бедности соответствует 40 % медианного дохода, во многих странах Европы – 50 %. В Скандинавских странах с их социально ориентированной экономикой порог бедности определяется величиной, равной 60 % медианного душевого дохода.

Лит.: Добреньков В. И., Кравченко А. И. Социология: учебник. – М., 2007; Макроэкономика: учеб. пособие / под ред. А. В. Бондарь. – Минск, 2009; Социально-экономическая статистика: учебник / под ред. М. Р. Ефимовой. – М., 2009; Социальное положение и уровень жизни населения Республики Беларусь. Статистический сборник. Минск, 2012.

Е. В. Таранова

БЕДНОСТИ СОЦИОЛОГИЯ – см.: *Социология бедности.*

БЕДНОСТИ ФЕМИНИЗАЦИЯ – увеличение доли женщин среди групп населения, находящихся на или под официальной чертой бедности. Проблема феминизации бедности имеет свои материальные предпосылки в увеличении доли женщин в отраслях материального производства с неудовлетворительными условиями труда и непроизводственных отраслях с низкой оплатой труда. В здравоохранении и социальном обеспечении, образовании, жилищно-коммунальном хозяйстве, кредитовании и страховании, управлении и общественных объединениях доля женщин увеличилась в 1,5 раза, в сфере науки и научного обслуживания – уменьшилась вдвое. Значительное повышение доли женщин в непроизводственных отраслях, в частности в сфере образования, является довольно точным показателем снижения ее социального престижа и, соответственно, оплаты труда.

Сравнение профессиональных структур служащих женщин и мужчин показывает, что женщин среди служащих в 2 раза больше, чем мужчин. Доля женщин среди руководителей немногим меньше, чем мужчин, среди главных специалистов – в 1,6 раза меньше, чем мужчин. Что касается специалистов, то здесь доля женщин в 3 раза больше, чем мужчин. Особенно она велика среди бухгалтеров, экономистов, медиков, педагогических работников. Это как раз наименее оплачиваемые профессиональные группы, хотя и выполняющие весьма значимые социальные функции – воспроизводства и сохранения физического и интеллектуального потенциала общества. Таким образом, имея значительно более высокий уровень образования, женщины реализуют его в наименее оплачиваемых профессиональных группах, где их доля постоянно увеличивается. Подобное противоречие между социальной значимостью выполняемых функций и низкой оплатой труда, выраженное в феминизации названных профессиональных сфер, свидетельствует о необходимости пересмотра государственными органами приоритетов в социальной политике управления развитием общества.

Социально-психологическим истоком феминизации бедности на общем фоне снижения уровня жизни населения является (по данным социологических исследований) пассивность экономического поведения женщин. Наблюдаются различные стратегии выживания у мужчин и женщин. Мужчины более активны, чем женщины: 1/3 из них подрабатывают (женщины – 1/5); 1/10 занимаются бизнесом (женщины – 1/13); 1/10 меняют место работы и специальность (женщины – 1/15). Женщины гораздо реже проявляют инициативу: каждая вторая (у мужчин – каждый третий) ничего не предпринимает для улучшения своего положения, хотя понимает, что это нужно делать.

Более пассивное экономическое поведение женщин объясняется рядом причин. Во-первых, несмотря на более высокий уровень образования, у женщин ниже самооценка своих трудовых возможностей и уверенность в своей ценности на рынке труда, сильнее ощущение своей неконкурентоспособности. Во-вторых, для проявления активности женщинам не хватает смелости и решительности. В-третьих, важной причиной пассивности женщин в экономической сфере является

плохое состояние здоровья. Кроме того, на женщинах лежит почти все бремя ведения домашнего хозяйства, что значительно снижает их активность вне дома.

Положение и эмоциональный настрой женщин усугубляется тем, что они в гораздо большей степени, нежели мужчины, рассчитывают на государство, на то, что оно должно заботиться об их материальном благополучии. Патерналистские установки приводят к тому, что женщины зачастую не принимают никаких активных действий для улучшения своего материального положения. Именно государство, по мнению большинства из них, виновато в ухудшении их жизни.

Таким образом, проблема феминизации бедности – это не только материальная проблема. Она имеет глубокие корни в фактически неравном положении женщин и мужчин и проявляется в негативных последствиях этого неравенства: чрезмерной занятости женщин в домашнем хозяйстве, заниженной самооценке ими своих трудовых возможностей, неудовлетворительном физическом и психическом самочувствии.

Активное вовлечение женщин в экономику республики и поддержка с их стороны основных экономических реформ крайне необходимы как для прогресса реформ, так и для обеспечения уровня жизни в целом. В новых условиях обоснование и реализация социальной политики в отношении женщин перестает быть монополией государства, в выработку ее стратегии должны включаться широкие общественные движения, фонды, ассоциации, выражающие интересы разных социальных групп и обеспечивающие участие женщин в процессах планирования и осуществления социальных программ в интересах устойчивого экономического развития.

Лит.: Женская безработица: проблемы, тенденции, перспективы / под ред. Г. Н. Соколовой. – Минск, 1995; *Соколова Г. Н.* Гендерные проблемы в экономике Беларуси // Женщины Беларуси в зеркале эпохи. Национальный отчет. – Минск, 1997; *Соколова Г. Н.* Рынок труда Республики Беларусь: экономические вызовы и социальные ответы. – Минск, 2006.

Г. Н. Соколова

БЕДНОСТЬ – социально-экономическое и социокультурное явление, отражающее бытие отдельных индивидов и социальных групп. При оценке бедности используется несколько подходов. Согласно

первому подходу за критерий принимается *бедность абсолютная*, при определении которой уровень бедности и численность бедных рассчитываются исходя из *бедности порога*, установленного официально. При втором подходе в качестве критерия принимается *бедность относительная*, которая определяется исходя из сложившихся соотношений в распределении доходов по различным группам населения, и рассчитывают на этой основе уровень средних доходов наименее обеспеченных групп. Бедными в этом случае считаются индивиды (семья, группа населения), если средства, которыми они располагают, не позволяют вести образ жизни, принятый в обществе. Третий, субъективный, подход основан на обследованиях общественного мнения об уровне низких или недостаточных доходов, величина которого устанавливается респондентами.

Для целей международных сопоставлений разрабатываются универсальные критерии бедности. В рамках концепции человеческого развития бедность рассматривается как многогранное явление, которое не может быть сведено исключительно к доходам, поэтому рассчитываемые специальные показатели (показатель бедности возможностей, индексы нищеты для развитых и развивающихся стран, многомерный индекс бедности и др.) представляют собой интегральные показатели, которые отражают множественные виды депривации в области образования, здоровья и уровня жизни.

Согласно классификации Всемирного банка в развивающихся странах бедными считаются те, кто живет менее чем на 1 доллар США в день. Несмотря на снижение доли бедных, продолжают сохраняться следующие диспропорции в распределении дохода. На беднейшие 20 % населения планеты – тех, кто живет менее чем на 1 доллар США в день, – приходится 1,5 % мирового дохода. Согласно оценкам ООН из более чем 6 млрд человек населения планеты 1,1 млрд человек живут менее чем на 1 доллар США в день. Девять из десяти человек в богатых странах – членах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) входят в верхние 20 % по шкале распределения мирового дохода. Внизу этой шкалы – каждый второй житель стран Африки к югу от Сахары, который относится к беднейшим 20 % населения планеты. 500 самых богатых людей мира имеют доход более 100 млрд долларов США (без учета

оценки стоимости их имущества). Эта величина превышает совокупный доход 415 млн человек в составе наиболее бедного населения.

Лит.: Макроэкономика: учеб. пособие / под ред. А. В. Бондарь. – Минск, 2009; Социально-экономическая статистика: учебник / под ред. М. Р. Ефимовой. – М., 2009;

Е. В. Таранова

БЕДНОСТЬ АБСОЛЮТНАЯ – состояние, при котором доходы (ресурсы) индивида, той или иной семьи либо целой группы населения не обеспечивают потребления, соответствующего принятым в обществе минимальным нормативам, необходимым для поддержания и жизни, и жизнедеятельности. Критерием абсолютной бедности служит минимальный набор ресурсов (жизненных средств), в соответствии с которым к бедным относят тех, кто испытывает недостаток элементарных средств существования, необходимых для обеспечения основных потребностей в пище, одежде, жилище, сохранения здоровья и ведения умеренно активной трудовой жизни. Крайней степенью абсолютной бедности является нищета, которая определяет минимально допустимый по биологическим критериям набор благ и услуг, потребление которых позволяет лишь поддерживать жизнеспособность человека. Уровень абсолютной бедности и численность бедных определяется в зависимости от *бедности порога* (черты, границы бедности), нормативно устанавливаемого в стране.

Лит.: *Добреньков В. И., Кравченко А. И.* Социология: учебник. – М., 2007; Социально-экономическая статистика: учебник / под ред. М. Р. Ефимовой. – М., 2009.

Е. В. Таранова

БЕДНОСТЬ ОТНОСИТЕЛЬНАЯ – состояние, при котором доходы (ресурсы) индивида, семьи или группы населения не обеспечивают среднего уровня жизни, принятого в данной стране. При определении относительной бедности показатели благосостояния соотносятся не с минимальными потребностями, а со средним уровнем материальной обеспеченности в той или иной стране. При данном подходе признается неустранимость бедности как социального явления. Относительно бедными являются те индивиды (семьи, группы населения), которые считают свой уровень жизни более низким, чем у других социальных слоев населения или у себя лично в иное время.

В целом относительную бедность характеризуют социальные признаки, поэтому к группе относительно бедных следует относить и тех, кто при определенном материальном достатке не имеют ресурсов для участия в общественной жизни, обеспечения соответствующих условий труда и отдыха, которые являются обычными или, по крайней мере, широко принятыми в обществе, в котором они живут. При определении порога (черты, границы) *бедности относительной* используется показатель среднего или медианного располагаемого дохода в стране.

Лит.: Добренков В. И., Кравченко А. И. Социология: учебник. – М., 2007; Социально-экономическая статистика: учебник / под ред. М. Р. Ефимовой. – М., 2009.

Е. В. Таранова

БЕЗРАБОТИЦА КАК СОЦИАЛЬНЫЙ ФЕНОМЕН – отражение несовпадения предложения рабочей силы и спроса на нее на рынке труда, их количественное и качественное несоответствие. Безработица присуща любой экономической системе, осуществляющей товарное производство. Она не есть чисто экономическое явление, а скорее, своеобразный синтез экономики, политики, идеологии, традиций и морали данного общества. Безработицу обычно подразделяют на фрикционную, структурную и циклическую.

Фрикционная безработица. Даже в условиях равновесия спроса и предложения рабочей силы на рынке труда (это состояние иногда называют «полной занятостью») часть людей находится в процессе смены работы, т. е. на стадии увольнения, поиска нового рабочего места, перехода к новому нанимателю, оформления трудоустройства. Это и есть фрикционная безработица. Можно утверждать, что при отсутствии в обществе принудительного труда фрикционная безработица всегда имеет место. Фрикционная безработица увеличивается при развитии и улучшении деятельности инфраструктуры рынка труда, особенно при повышении качества информационного обслуживания безработных. Парадоксально, но фрикционная безработица склонна возрастать при устранении проблем, связанных с переходом на новое место работы.

Структурная безработица возникает в результате несоответствия спроса и предложения труда в профессионально-квалификационном или региональном аспектах. Структурная безработица вызывается

научно-техническим прогрессом и неравномерностью экономического развития регионов. Она объективно присуща нормально развивающейся эффективной экономике и в демократическом обществе неустраима. Поэтому необходимо ее изучать, чтобы иметь возможность принимать превентивные меры по минимизации ее негативных последствий.

Циклическая безработица возникает из-за спада производства вследствие недостаточного спроса на продукцию. Она связана с колебаниями деловой активности (экономическим циклом). Если фрикционная и структурная безработица имеют место при равновесной экономике, то циклическая возникает в условиях экономического кризиса и с ней можно и нужно бороться. Государство может бороться с ней различными мерами, направленными на поддержание экономической активности субъектов хозяйствования. Например, путем увеличения совокупного спроса, в том числе за счет увеличения государственных расходов, снижения налогов, эмиссии денег и др. Или путем предоставления налоговых льгот фирмам, которые создают новые рабочие места. Сокращение циклической безработицы возможно также при понижении уровня оплаты труда работников в случае падения спроса на выпускаемую ими продукцию.

Скрытая безработица – это феномен отечественной экономической мысли, западные исследователи о ней ничего не говорят, хотя вплотную подходят к ней, обсуждая возможность снижения заработной платы вместо увольнения. Скрытая безработица в качественном плане отражает положение той части занятых, которая стала излишней в связи со спадом производства. Это достаточно мобильная часть, которая в случае нормализации финансового или изменения нормативно-правового состояния предприятий, а также по собственному желанию может быть либо высвобождена, либо эффективно занята. При нормальном развитии экономики скрытая безработица в перспективе должна исчезнуть, трансформируясь в открытые формы либо в эффективную занятость. Таким образом, с одной стороны, скрытая безработица служит резервом мощности предприятия, а с другой – является формой «сохранения» его коллектива.

Скрытую безработицу следует отличать от официальной неполной занятости, являющейся своеобразной формой трудовых отно-

шений, которые оформлены соответствующим трудовым договором. Неполная занятость является нормальной для нанимателя, а над частично занятым работником не висит угроза увольнения. Скрытая же безработица есть дополнительная нагрузка на финансы нанимателя и может быть преддверием открытой безработицы.

Основные инструменты социальной политики в отношении разных видов безработицы различны. В случае структурной безработицы, связанной с необходимостью структурной перестройки экономики и перемещения рабочей силы из одних отраслей в другие, жизненно важна активная политика, направленная на переобучение и повышение мобильности рабочей силы. В случае циклической безработицы, вызванной распадом хозяйственных связей, закрытием нерентабельных предприятий, приватизацией сферы обслуживания, сокращением научных и педагогических кадров в постсоветских государствах, приоритетное значение получают услуги служб занятости по трудоустройству, создание новых рабочих мест на предприятиях, создание временных рабочих мест в государственном секторе (общественные работы), поддержка предпринимательства. В долгосрочной перспективе рынок труда должен перестраиваться, постепенно отходя от режима избыточного спроса, характерного для советской экономики, к такому режиму, при котором безработица становится постоянным механизмом регулирования рыночных отношений.

Лит.: Никифорова А. В. Рынок труда: занятость и безработица. – М., 1991; Экономика труда и социально-трудовые отношения / под ред. Г. Г. Меликьяна, Р. П. Колосовой. – М., 1996; Рынок труда и социальная политика в Центральной и Восточной Европе / под ред. Н. Барра. – М., 1997.

Г. Н. Соколова

БЕЗРАБОТНЫЕ – трудоспособные граждане в трудоспособном возрасте, постоянно проживающие на территории данного государства, не имеющие работы, не занимающиеся предпринимательской деятельностью, не обучающиеся в дневных учебных заведениях и не проходящие военной службы. Статистические данные о численности безработных охватывают лиц, зарегистрированных в службах занятости. Количество незарегистрированных безработных, т. е. лиц, обладающих формальными признаками безработного, но не состоящих на учете в государственной службе занятости, можно

выявить только путем специальных выборочных обследований домохозяйств. Доля зарегистрированных безработных составляет по Республике Беларусь (по состоянию на конец 2011 г.) 0,5 %, или 31,5 тыс. человек. Доля незарегистрированных безработных (под рубрикой «другие») составляет, по результатам обследования домохозяйств, 7,5 % от численности трудовых ресурсов, или 455,5 тыс. человек. Для государственной службы занятости, для государства эти люди не выступают работниками, хотя фактически ими являются. Они заняты в *экономике неформальной*, с целью получения средств существования за счет платного удовлетворения массовых потребностей населения.

Контингент незарегистрированных безработных состоит, по данным обследования домохозяйств, на 2/3 из мужчин и на 1/3 – из женщин; половину этого контингента составляют люди в возрасте от 16 до 30 лет; 1/3 имеют среднее специальное и высшее образование. 1/2 данного контингента составляют квалифицированные рабочие, 1/4 – руководители и специалисты высшего и среднего уровня квалификации, 1/4 – служащие и работники сферы обслуживания. Традиционная политика государства в области влияния на уровень нерегистрируемой безработицы связана с «лобовыми» попытками ее преобразования в регистрируемую занятость. Включение данного механизма, являющего собой выброс на рынок труда массива малооплачиваемых рабочих мест не- и малоквалифицированного труда, не влияет на размеры нерегистрируемой безработицы хотя бы потому, что привлекать на государственные предприятия на худших условиях тех, кто уволился по причине низкого заработка, не имеет смысла.

Социологические портреты типичных представителей этого контингента: «кустарь-индивидуал», работающий в сфере услуг, носитель рыночного типа экономического поведения; «теневик» – представитель полулегальной, нелегальной и криминальной сфер экономики, носитель псевдорыночного типа экономического поведения; «люмпен» – социальный иждивенец, носитель потребительского типа экономического поведения; «профессионал» – специалист высокого или среднего уровня квалификации, носитель профессионального типа экономического поведения. Из четырех выделенных типов незарегистрированных безработных два – «теневик» и «люмпен» –

бесперспективны в плане изменения модели их экономического поведения, так как не мотивируются к легальной трудовой деятельности. Применительно к «кустарю-индивидуалу» и «профессионалу» возможна разработка социальных механизмов регуляции их экономического поведения.

Так, стремление «профессионала» к самостоятельному решению проблем трудоустройства необходимо поддерживать посредством расширения спектра возможных альтернатив. Поскольку содержание интереса «профессионала» ориентирует его скорее на работу в организации, нежели автономно, одним из эффективных механизмов включения безработных этой группы в сферу регистрируемой занятости мог бы стать сетевой маркетинг. Что же касается рабочих, особенно рабочих-универсалов, то для них наиболее характерна сфера деятельности «кустаря-индивидуала» в том же деле, каким он занимался на предприятии. Среди социально-экономических механизмов, которые могли бы подвинуть частника на регистрацию своего дела, наибольшим успехом в развитых странах пользуются механизмы льготного кредитования, безвозмездных субсидий, правовой и финансовой защиты от формальных и неформальных посягательств, рекламно-информационного обеспечения деятельности и др.

Реализация этих и других социально-экономических механизмов в условиях управляющей роли государства может быть успешной при условии легализации экономической деятельности названных групп путем изменения существующих законов и уменьшения бюрократического вмешательства в хозяйственную жизнь. Самостоятельную занятость в переходной экономике постсоветских государств следует рассматривать как реальную возможность снижения уровня нерегистрируемой безработицы, повышения экономической активности населения, создания новых рабочих мест. В этой связи в республике необходимы более активные меры по поддержке и развитию самозанятости, применяемые в экономически развитых странах, и прежде всего меры в области кредитной, финансовой и налоговой политики, переход от разрешительного к заявительному принципу открытия собственного дела. Необходимое последовательное формирование соответствующей *инфраструктуры*, обеспечивающей функционирование малых предприятий. Значительную роль

в развитии эффективных малых предприятий, специализирующихся на отдельных технологических операциях, должны сыграть крупные промышленные предприятия республики.

Лит.: *Рывкина Р. В.* Теневизация российского общества: причины и следствия // Социологические исследования. – 2000. – № 12; *Соколова Г. Н.* Рынок труда: занятость и безработица // Неман. – 1999. – № 12; *Бойков В. Э.* «Серая» экономика: масштабы развития и влияние на массовое сознание // Социологические исследования. – 2001. – № 11; *Соколова Г. Н., Кобяк О. В.* Социально-экономические механизмы регулирования нерегистрируемой безработицы // Белорус. экон. журн. – 2001. – № 4; *Соколова Г. Н.* Рынок труда в регионах Республики Беларусь: занятость, незанятость и безработица // Социологический альманах: Ин-т социологии НАН Беларуси. – 2012. – № 3; Трудовые ресурсы и занятость населения Республики Беларусь в 2011 году / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.

Г. Н. Соколова, О. В. Кобяк

БИЗНЕС (от англ. business – дело, занятие, приносящее доход) – практическое осуществление предпринимательской деятельности, применение капитала с целью получения прибыли. Понятие «бизнес» обычно используется в контексте усиления практической направленности предпринимательской деятельности, характеристики социальной функции предпринимателя в значении осуществления им трудовой деятельности в предпринимательской среде, а также для уточнения смысла того, чем занимается, владеет, какие социально-экономические функции выполняет предприниматель в определенный момент времени (т. е. имеет собственное предприятие, самостоятельно зарабатывает деньги, удовлетворяет общественные потребности или реализует коммерческие идеи с целью получения прибыли и т. п.).

Лит.: *Карлоф Б.* Деловая стратегия. – М., 1991; *Хойер В.* Как делать бизнес в Европе. – М., 1990; Предприниматель и предпринимательство: опыт советского бизнеса // ЭКО. – 1991. – № 7; *Пусенкова Н.* Клиент в публичном месте (о принципах бизнеса) // Диалог. – 1991. – № 13.

Д. И. Алехин

БИЗНЕС МАЛЫЙ – сфера осуществления предпринимательской деятельности, субъекты которой характеризуются относительно (средних и крупных предприятий) малыми объемами продаж, финансовыми результатами, привлечением незначительного количества рабочей силы.

Основным «звеном», «ячейкой» малого бизнеса являются как физические, так и юридические лица, которые в процессе осуществления предпринимательской деятельности используют экономические ресурсы и (или) получают финансовый результат, удовлетворяя при этом определенным критериям, которые ограничивают вышеуказанные параметры. На сегодняшний момент строго определенных критериев отнесения предпринимателей к сфере малого бизнеса нет. Более того, в различных странах мира они могут существенно отличаться. Например, для стран ЕС критерием отнесения предпринимателей к категории малого бизнеса являются следующие параметры:

Максимальное число занятых (чел.):

 микропредприятие – менее 10;

 малое предприятие – до 50.

Максимальный оборот (млн ЭКЮ):

 микропредприятие – нет;

 малое предприятие – 7.

Максимальная общая балансовая прибыль (млн ЭКЮ):

 микропредприятие – нет;

 малое предприятие – 5.

Развитие малого бизнеса имеет важное значение для формирования эффективной и стабильной экономики. Эта предпринимательская сфера способствует достижению оптимальной экономической структуры, развитию мощной экономической мотивации, оперативности в принятии решений, усилению личной ответственности, поддержанию на должном уровне конкуренции, гибкой перестройке и переориентации бизнеса и ускорению инновационных процессов, формированию социальной направленности рыночных отношений, равномерному развитию отраслей и сфер экономики, во многом решает проблему занятости, служит своеобразным амортизатором социальной напряженности, поскольку является фундаментальной основой «среднего класса» и, следовательно, источником ослабления присущей рыночной динамике тенденций к социальной дифференциации. Кроме того, малый бизнес мобилизует крупные финансовые и производственные ресурсы населения, несет в себе мощный антимонопольный потенциал; с ростом регистрации малых предприятий и физических лиц в качестве предпринимателей, значительно

расширяется налогооблагаемая база, что соответственно приводит к росту доходов бюджета и расширению возможностей бюджетного финансирования различных социально значимых сфер и государственных программ.

Лит.: Разумова И. И. Мелкие фирмы в США: экономика и управление. – М., 1988; Зайченко А. Мелкие предприниматели // США: ЭПИ. – 1990. – № 2; Савченко В. Феномен предпринимательства (формы предпринимательства) // РЭЖ. – 1995. – № 10; Шурус А. Становление системы поддержки малого предпринимательства в России (спецкурс) // РЭЖ. – 1997. – № 5–6; Социальное изменение и средние классы / под ред. Т. Батлера и М. Сэвиджа. – Лондон, 1995.

Д. И. Алексин

БИЗНЕСА СОЦИОЛОГИЯ – см.: *Социология бизнеса.*

БИЗНЕСМЕН (от англ. businessman) – человек, осуществляющий предпринимательскую деятельность. Слово «бизнесмен» употребляется и для усиления характеристики, социального статуса предпринимателей, известных в обществе, а также владеющих крупными, стабильно работающими в течение длительного периода времени предприятиями.

Лит.: Предпринимательство в конце XX века / А. А. Дынкин, А. Р. Стерлин, И. В. Тулин и др. – М., 1992; Форд Г. Моя жизнь. Мои достижения. – М., 1989; Серван-Шрайбер Ж. Л., Серван-Шрайбер П. Ремесло предпринимателя. Десять портретов. – М., 1993; Кадзума Татейси. Вечный дух предпринимательства. Практическая философия бизнесмена. – М., 1990.

Д. И. Алексин

БИХЕВИОРИЗМ (от англ. behaviour – поведение) – одно из ведущих направлений в социальной психологии на рубеже XIX–XX веков. Предметом своего исследования полагает поведение, которое рассматривает как совокупность реакций организма на воздействия среды (стимулы). В качестве основного метода использует описание, регистрацию и измерение внешних проявлений поведения. Термин введен в научный оборот американским социальным психологом Дж. Уотсоном в 1913 г. Б. сводил все общественные явления и процессы к взаимодействию между стимулами, воздействующими на человеческий организм, и реакциями этого организма. Главное для бихевиористов – типологизация организмов на основе односторон-

ных стимулов и соответствующих им реакций. Подчеркивая необходимость внешней детерминации поведения и объективность метода его изучения, Б. содействовал выработке более адекватных теоретических представлений социальной психологии, расширению ее экспериментальной базы и решению ряда практических задач.

БЮДЖЕТ ВРЕМЕНИ – метод социологического исследования реального поведения людей, отраженного в показателях времени. Структура Б. в. определяется видами деятельности социальных групп населения в соответствии с основными социально-экономическими потребностями. Б. в. является одной из важных характеристик образа жизни человека, так как в продолжительности различных занятий, их структуре и частоте отражается степень его участия в трудовой и вне трудовой деятельности. В структуре Б. в. отражается организация трудовой деятельности, поэтому он является важным средством изучения и совершенствования научной организации труда, особенно работников с ненормированным рабочим днем. Наряду с изучением структуры Б. в. статистическими методами выявляются, с помощью социологического опроса, субъективные мнения об использовании времени, удовлетворении условиями его проведения и т. д.

БЮРОКРАТИЯ – господство канцелярии (от франц. *bureau* – канцелярия и греч. *κράτος* – власть), способ осуществления публичных властных функций, специфическая форма устройства социальных организаций в обществе, сущность которой заключается в подчинении правил и задач функционирования организаций целям сохранения и укрепления этой формы. Структуры публичной власти формируются в исторически длительном процессе общественного разделения труда, приводящего к образованию новой отрасли (управляющее – управляемое), и являются продуктом развития общества.

В процессе организационной эволюции вырабатываются и отбираются эффективные способы специализации и кооперации управленческого труда в структурах публичной власти. Основные свойства бюрократической рациональности этих структур – дифференциация функций, стандартизация методов и условий работы, регламентация действий безличными правилами; «деперсонализация», т. е. исключение всех форм личных соображений из исполнения служебных

обязанностей; многоступенчатая иерархия должностей и карьера при условии отвечающего формальным критериям исполнения обязанностей; строгая дисциплина труда и др.

Бюрократическая рационализация управления и организации власти исследовалась немецким социологом М. Вебером, выделившим признаки идеального типа бюрократических систем.

1. Безличный характер. Работники органов управления организацией лично свободны и действуют только в рамках безличных обязанностей, существующих в данной организации. Термин «безличный» означает, что служебные обязанности принадлежат должностям, а не индивидам, которые могут занимать эти должности в определенный момент времени.

2. Принцип иерархии. При наличии структуры должностей и позиций определенная должность доминирует над всеми нижестоящими и зависит от должностей, находящихся выше ее в структуре организации.

3. Четкое разделение труда в области управления. Предполагается строгое распределение задач работников, которые несут полную ответственность за выполнение своих обязанностей.

4. Правила отбора работников. Отбор и расстановка работников в рамках социальной структуры организации осуществляются исключительно на основании их квалификации, вне учета всяких других параметров.

5. Правила и инструкции. Строгое следование общим стандартам при решении специфических вопросов предотвращает возможные отклонения, связанные с индивидуальными особенностями исполнителей.

6. Карьерный принцип. Продвижение производится по заслугам или по старшинству, независимо от суждений руководителя.

7. Сосредоточение на одном занятии. Должность рассматривается как единственное или, по крайней мере, главное занятие.

8. Заработная плата. Размер заработной платы работника зависит от занимаемого им места в структуре организации.

Бюрократизация управленческих структур, с одной стороны, связана с позитивными процессами рационализации, а с другой — несет угрозу свободе отдельного индивида. Выход из сложившего-

ся противоречия М. Вебер видел в профессионализации индивидов, стремлении сделать свою профессию и свое занятие делом всей жизни. Исследование М. Вебера изменило мнение о бюрократии и показало направления развития управленческих структур. Анализ бюрократических структур, проведенный М. Вебером, продолжает оставаться уникальным и наиболее значимым описанием сущности современных организаций.

Лит.: *Гелбрейт Дж.* Новое индустриальное общество. – М., 1969; *Блау П. М.* Исследование формальных организаций // Американская социология. – М., 1972; *Вебер М.* Экономика и общество: сб. ст. / ИНИОН. – М., 1972; *Вебер М.* Избранные произведения. – М., 1990.

Г. Н. Соколова

В

ВАЛОВАЯ ДОБАВЛЕННАЯ СТОИМОСТЬ исчисляется на уровне отраслей как разность между выпуском товаров и услуг и промежуточным потреблением. Термин «валовая» указывает на то, что показатель включает потребление в процессе производства стоимости основного капитала (фондов).

ВАЛОВОЙ ВНУТРЕННИЙ ПРОДУКТ (ВВП) – обобщающий экономический показатель, выражающий стоимость товаров и услуг, произведенных во всех отраслях национальной экономики и предназначенных для конечного потребления, накопления и чистого экспорта. ВВП характеризует результаты экономической деятельности по производству товаров и услуг всех хозяйственных единиц страны: предприятий, учреждений и организаций всех форм собственности, личных подсобных хозяйств и частной предпринимательской деятельности населения. Он представляет собой сумму валовой добавленной стоимости отраслей, которая определяется как разница между стоимостью произведенных товаров и услуг (выпуск) и стоимостью товаров и услуг, потребленных в процессе производства (промежуточное потребление).

ВАЛОВОЙ ВНУТРЕННИЙ ПРОДУКТ НА СТАДИИ ПРОИЗВОДСТВА получается путем суммирования валовой добавленной стоимости по отраслям. Валовой внутренний продукт рассчитывается по рыночным ценам, т. е. включает в себя чистые налоги на продукты и импорт. Это один из важнейших показателей системы национальных счетов, характеризующий конечный результат как в сфере материального производства, так и в сфере нематериальных услуг. Термин «чистые» означает, что налоги показаны за вычетом соответствующих субсидий.

ВАЛОВОЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ (ВНП) – общая рыночная стоимость всех готовых товаров и услуг, произведенных в стране в течение года.

ВЕНЧУРНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ – система организации экономических отношений хозяйствующих субъектов по поводу формирования, распределения и использования фондов денежных средств для инвестирования новых быстрорастущих фирм, занимающихся инновационной деятельностью. Характерные особенности венчурной деятельности: В. д. обусловлена высоким риском невозврата вложенных денежных средств, что характеризует данную деятельность как рисковую; Цель В. д. – получение прибыли от долевого участия венчурного инвестора в уставном капитале венчурной фирмы. Высокая доходность проектов. Субъекты В. д.: Венчурные фонды; Инвесторы венчурного капитала; Венчурные фирмы (венчуры); Государство.

Основные направления В. д. в мире: бюджетное финансирование программ поддержки малого инновационного бизнеса, венчурных фирм, выдача субсидий на развитие наиболее эффективных научно-технических направлений в США, Франции. В Великобритании, Германии, Швейцарии, Нидерландах – создание фондов продвижения научно-технической продукции и технологии на рынок с учетом возможного риска; льготное налогообложение доходов, снижение пошлин; государственная поддержка страхования малых фирм через выдачу гарантий страхователям и частичное погашение ущерба в Японии, Тайване. Широкое кредитование малых фирм, предоставление льготных ссуд без погашения процентов в Швеции.

ВЕРИФИКАЦИЯ (позднелат. *verificatio* – доказательство, подтверждение, от лат. *veris* – истинный и *facio* – делаю) – научная процедура установления истинности научных утверждений в результате их эмпирической проверки. Различают непосредственную верификацию – как прямую проверку утверждений, формулирующих данные наблюдения и эксперимента (или утверждений, фиксирующих зависимости между этими данными), и косвенную верификацию – как установление логических отношений между прямо верифицируемыми и косвенно верифицируемыми утверждениями. Научные положения, содержащие развитие теоретического понятия, относятся

к косвенно верифицируемым утверждениям. Следует различать также верификацию как актуальный процесс проверки реальных утверждений и верифицируемость – как возможность и условия верификации. Именно анализ условий и схем верифицируемости выступает в качестве предмета логико-методологического исследования.

Термин «верификация» был введен австрийским философом и логиком Л. Витгенштейном, который сформулировал так называемый принцип верифицируемости – универсальный метод определения осмысленности научных утверждений. Согласно этому принципу всякое научно осмысленное утверждение о мире должно быть сводимо к совокупности так называемых «протокольных предложений», фиксирующих данные «чистого опыта». Гносеологическим основанием процедуры верификации является позитивистская доктрина, согласно которой познание не может выйти за пределы чувственного опыта. Основой подобной сводимости для логических позитивистов Венского кружка выступала выдвинутая Л. Витгенштейном в «Логико-философском трактате» идея возможности представления каждого осмысленного утверждения о мире в качестве функции (производного) от истинности элементарных утверждений.

Последовательное осуществление этой идеи, однако, приводило к тому, что научные высказывания универсального характера, к числу которых относятся законы науки, оказывались бессмысленными, так как не могли быть логически выведены из конечного множества предложений, полученных в наблюдении. Последующие модификации принципа верифицируемости, предложенные в 1930–1950-е годы XX в., также не привели к решению проблемы осмысленности научных утверждений, прежде всего потому, что исходили из противопоставления языка наблюдения теоретическому языку. В противовес принципу верификации немецкий математик и логик К. Р. Поппер выдвинул в конце 1920-х годов в качестве методологического принципа *фальсификацию* (опровержение) как способ подтверждения истинности гипотез и теорий путем их возможного опровержения эмпирическими данными.

С позиций диалектического материализма, эмпирическая интерпретация теории по необходимости является частичной и неполной. Как пишет один из первых советских исследователей неопозитивист-

ской концепции логики науки В. С. Швырев, теория связана со своим эмпирическим базисом не непосредственно через редукцию каждого ее положения в плоскость эмпирии, но именно как целое. В более или менее однозначном отношении с эмпирической основой находятся лишь отдельные элементы теоретической системы, т. е. понятия, «в состав которых входят признаки, указывающие условия их эмпирического применения, выявляющие некоторый эмпирически обнаруживаемый индикатор ненаблюдаемой сущности». Такие понятия или суждения выступают «представителями» системы в целом. Тогда остальные элементы теоретической системы (например, гипотезы, сформулированные в понятиях теории) получают косвенную интерпретацию. «Косвенная интерпретация осуществляется при помощи логической связи терминов и предложений системы с непосредственно интерпретируемыми терминами и предложениями».

В современной логико-методологической литературе процедуры верификации и фальсификации рассматриваются как моменты сложного, противоречивого процесса развития научного знания, как результат многопланового взаимоотношения между соперничающими теориями и данными их экспериментальных проверок.

Лит.: Франк Ф. *Философия науки* / пер. с англ. – М., 1960; Швырев В. С. *Неопозитивизм и проблемы эмпирического обоснования науки.* – М., 1966; Швырев В. С. *Теоретическое и эмпирическое в научном познании.* – М., 1978; Витгенштейн Л. *Логико-философский трактат.* – М., 1958; Карнан Р., Ган Г., Нейрат О. *Научное миропонимание – Венский кружок // Логос.* – 2005. – № 2; Поппер К. *Логика научного исследования.* – М., 2004.

Г. Н. Соколова

ВОЗРАСТ НЕТРУДОСПОСОБНЫЙ – условная градация возраста человека при изучении демографических и социально-экономических процессов. Границы возраста определяются действующим законодательством. В Республике Беларусь к лицам нетрудоспособного возраста относятся дети до 15 лет и пенсионеры по возрасту (женщины 55 лет и старше, мужчины 60 лет и старше). С экономической точки зрения, представляет интерес показатель демографической нагрузки – отношение общего числа лиц нетрудоспособного возраста к численности населения трудоспособного возраста. Полученные данные используются при разработке мероприятий по

социальному обеспечению и рациональному использованию трудовых ресурсов.

ВОЗРАСТ ТРУДОСПОСОБНЫЙ – условная градация возраста человека в период, в течение которого он способен трудиться. В Республике Беларусь к лицам трудоспособного возраста относятся мужчины 16–59 лет и женщины 16–54 года. Протяженность В. т. для женщин составляет 39 лет, для мужчин – 44 года. В статистике принято выделять основные возрастные группы: молодого возраста (16–29 лет), зрелого (30–49 лет) и предпенсионного возраста (женщины 50–54 года, мужчины 55–59 лет). Численность населения в В. т. – важный экономический показатель, являющийся исходной характеристикой численности трудовых ресурсов. Чем больше его доля в численности населения, тем меньше нагрузка на трудоспособное население.

ВОЗРАСТА СОЦИОЛОГИЯ – см.: *Социология возраста*.

ВОЗРАСТНАЯ КОГОРТА – совокупность лиц, родившихся в один и тот же промежуток времени, например, в одном и том же году.

Любое исследование характеристик одной и той же когорты в разные временные периоды или характеристик различных когорт в одном и том же возрасте называется когортным анализом, который, в частности, широко применяется в демографии. Например, при изучении и прогнозировании рождаемости, смертности, средней продолжительности жизни и т. п. чаще всего используются пяти- или десятилетние возрастные группы.

Главной проблемой когортного анализа является необходимость различать эффекты возраста, когорты и времени. Эффекты возраста связаны с процессами взросления и последующего старения; эффекты когорты являются общими для людей одного возраста; эффекты времени порождаются широким социально-культурным историческим контекстом, опытом участия в тех или иных исторических событиях.

Когортный подход используется в лонгитюдных социологических исследованиях, при изучении жизненного пути, профессиональной карьеры, внутриспоколенной и межпоколенной социальной мобильности.

О. В. Терещенко

ВОСПРОИЗВОДСТВО РАБОЧЕЙ СИЛЫ – это непрерывное возобновление социальных, культурных и профессиональных характеристик рабочей силы как важнейшего элемента общественного *способа производства*. Существуют два типа В. р. с. – простое и расширенное. При простом воспроизводстве основные характеристики рабочей силы возобновляются в неизменных масштабах и в неизменном качестве. При расширенном воспроизводстве происходит возобновление основных характеристик рабочей силы во все увеличивающихся масштабах и повышающемся качестве. В этом случае уровень оплаты общественного труда не только возмещает затраты на жилье, быт и питание, охрану здоровья и получение необходимого образования, но и позволяет улучшить качество жилищных и бытовых условий, повысить заботу о состоянии здоровья и уровне образования. Тем самым, в процесс общественного производства вовлекается все более здоровая, образованная и мотивированная к труду рабочая сила.

Г. Н. Соколова

ВОСПРОИЗВОДСТВО СОЦИАЛЬНОЕ – процесс самостановления и самовозобновления социальных систем; в социальных системах включает в себя воспроизводство материальных благ, *воспроизводство рабочей силы*, производственных отношений, социальной структуры, социальных норм и ценностей. Существуют два типа В. с. – простое и расширенное. При простом воспроизводстве основные характеристики социальных систем возобновляются в прежних масштабах и неизменном качестве. При расширенном В. с. происходит возобновление основных характеристик социальных систем в возрастающих масштабах и повышающемся качестве.

ВЫБОРОЧНАЯ СОВОКУПНОСТЬ – часть элементов генеральной совокупности, отобранная с помощью специальных методов. Главные особенности В. с.: она репрезентирует генеральную совокупность; ее объем меньше объема генеральной совокупности. Основные этапы формирования В. с.: 1) обоснование структуры В. с. в соответствии с характером гипотез и задач исследования (при этом учитываются только те характеристики генеральной совокупности, которые существенны для задач, поставленных в исследовании); 2) уточнение структуры В. с. с учетом наличной информации, прежде

всего результатов пилотажных исследований; 3) после окончательного определения структуры V с., например, распределения индивидов по профессии, квалификации, полу, возрасту и т. д., социолог выбирает тип и объем выборки (количество единиц V с.), составляет перечень единиц доступной информации, отработывает методику организации выборочного обследования с целью предотвращения ошибок, вызывающих смещение выборки.

Г. Н. Соколова

ВЫБОРОЧНОЙ СОВОКУПНОСТИ ОБЪЕМ – общее число единиц наблюдения, включенных в *выборочную совокупность*. O . в. определяется, во-первых, задачами исследования, во-вторых, степенью однородности *генеральной совокупности* с точки зрения исследуемых свойств, в-третьих, величиной доверительной вероятности, обозначаемой символом P ., с которой гарантируется достоверность результата, в-четвертых, требуемой точностью результатов, т. е. величиной допускаемой (предельной) *ошибки репрезентативности*. Должна быть принята во внимание совокупность технических приемов осуществления выборки, тех средств, с помощью которых выборочная совокупность выделяется из генеральной. O . в. может определяться с помощью таблицы достаточно больших чисел, по номограммам достаточно больших чисел и с помощью математических формул.

В случае когда исследование проводится впервые и ничего нельзя сказать ни о средних показателях выборочной и генеральной совокупности, ни о мере варьирования признаков (дисперсии), прибегают к таблице достаточно больших чисел. При этом считается, что объем генеральной совокупности не влияет на O . в. Численность выборки, определяемой по таблице достаточно больших чисел, зависит от величины вероятности P ., с которой делается заключение о достоверности выводов, от величины допускаемой (предельной) ошибки репрезентативности (Δ), а также от вероятности появления события (ρ). В практике конкретных социологических исследований принято считать, что величина вероятности, с которой гарантируется достоверность показателей выборки, не превышает 95 % (0,95). Допустимая ошибка репрезентативности обычно задается в преде-

лах от 0,01 до 0,05. Чем выше величина доверительной вероятности P и чем меньше допустимая ошибка репрезентативности Δ , тем большим должно быть число наблюдений n .

Таблицы достаточно больших чисел дают возможность определить число наблюдений, а также судить о степени достоверности выводов и величине предельной ошибки репрезентативности, т. е. о погрешности производимых наблюдений. Поскольку при первом обследовании неизвестны меры вариации изучаемого признака, таблицы достаточно больших чисел построены с расчетом наибольшего рассеяния этого признака. Поэтому определяемое число наблюдений получается несколько завышенным по сравнению с тем, которое необходимо.

В том случае, когда рассеяние признака известно на основании прежних исследований, объем выборочной совокупности может быть меньшим при тех же самых значениях величины вероятности P и предельной ошибки репрезентативности Δ . В этом случае для определения численности выборки пользуются номограммой достаточно больших чисел. Номограммы, составленные для величины вероятностей 0,99 и 0,95, приведены в кн. «Методика и техника статистической обработки первичной социологической информации» (М.: Наука, 1968. С. 274–275). Там же даются определения объема выборочной совокупности.

Если предварительно было проведено исследование и найдены значения дисперсии (σ^2) и стандартного отклонения (σ), которые являются общепринятыми мерами вариации признака, то для определения $O. в.$ можно воспользоваться математическими формулами. Для этого обуславливается с заданной вероятностью допускаемая разность между средними показателями выборочной и генеральной совокупностей, иначе говоря, задается предельная ошибка репрезентативности. Для чисто случайной выборки предельные ошибки репрезентативности определяются по формулам:

$$\Delta_x = t \sqrt{\frac{\sigma^2}{n}}, \quad \Delta_p = t \sqrt{\frac{PQ}{n}}.$$

Путем преобразования этих формул можно получить формулы, предназначенные для определения $O. в.$ В случае определения

среднего показателя в генеральной совокупности O . в. рассчитывается по формуле:

$$n = \frac{t^2 \sigma^2}{\Delta_x^2}.$$

В случае определения доли признака в генеральной совокупности для вычисления O . в. применяется следующая формула:

$$n = \frac{t^2 PQ}{\Delta_p^2},$$

где $PQ = \sigma^2$ – для альтернативных признаков.

Численность выборки при заданной предельной ошибке репрезентативности увеличивается с возрастанием дисперсии признака (или его доли) и надежности заключения, выражаемого вероятностью P (при $P = 0,95$ $t = 2$ и при $P = 0,99$ $t = 3$).

При определении O . в. по приведенным формулам возникает затруднение, так как мера варьирования признака (σ^2) или его доли (PQ) заранее не известна и может быть определена лишь после проведения выборочного обследования. Между тем без этих величин нельзя определить необходимую численность выборки.

Обычно вместо фактических значений σ^2 и PQ представляют приближенные значения, полученные из предыдущих обследований или на основе пробных выборочных наблюдений. При этом исходят из того, что чем больше величина σ^2 или чем ближе доля признака приближается к 0,5 (дисперсия доли достигает наибольшего значения при $PQ = 0,25$), тем большую численность выборки нужно взять при той же заданной точности. Для предосторожности при всякого рода сомнениях принимают наибольшие значения мер рассеяния признака.

Приведенные формулы расчета объемов выборки применимы к чисто случайной повторной выборке, т. е. такой, при которой не исключается неоднократное попадание в выборку одних и тех же единиц наблюдения. Для чисто случайной бесповторной выборки, исключающей такое явление, формулы имеют следующий вид:

$$n = \frac{N t^2 \sigma^2}{N \Delta_x^2 + t^2 \sigma^2}; \quad n = \frac{N t^2 PQ}{N \Delta_p^2 + t^2 PQ},$$

где N – объем генеральной совокупности.

Сравнение приведенных формул показывает, что в формулах для бесповторной выборки знаменатель больше, чем в формулах для повторной выборки. Это значит, что объем бесповторной выборки всегда меньше объема повторной выборки при одинаково заданных P и Δ , а также при одинаковой дисперсии признака (или его доли). Таким образом, если проводится бесповторная выборка, а расчет ее объема производится по формулам повторной выборки, то тем самым обеспечивается некоторый запас надежности результатов.

Лит.: Методика и техника статистической обработки первичной социологической информации. – М., 1968; *Йейтс Ф.* Выборочный метод в переписях и обследованиях. – М., 1965; Рабочая книга социолога. – М., 1983.

Г. Н. Соколова

ВЫБОРОЧНОЙ СОВОКУПНОСТИ РЕПРЕЗЕНТАТИВНОСТЬ (франц. *representatif* – показательный) – свойство *выборочной совокупности* представлять характеристики *генеральной совокупности*. Репрезентативность выборки означает, что с некоторой наперед заданной или вычисленной на фактической выборке погрешностью можно отождествить установленное на выборочной совокупности распределение изучаемых признаков с их действительным распределением в генеральной совокупности или, если использовать язык статистики, найти оценки параметров генеральной совокупности.

Репрезентативность выборки достигается в результате выполнения некоторых предварительных условий, предшествующих отбору единиц совокупности. Во-первых, каждая единица генеральной совокупности должна иметь равную вероятность попасть в выборку. Во-вторых, во избежание направленного отбора, выбор единиц генеральной совокупности нужно производить независимо от изучаемого признака. В-третьих, отбор должен проводиться по возможности из однородных совокупностей. В-четвертых, число единиц генеральной совокупности, отобранных для обследования, должно быть достаточно большим.

Процесс непосредственного определения репрезентативность выборки складывается из сопоставления средних показателей распределений выборочной и генеральной совокупностей, а также сопоставления форм распределения этих показателей. Средний показатель распределения обычно берется как средняя арифметическая или средневзвешенная арифметическая этого распределения.

В случае изучения совокупностей с альтернативными признаками вместо средней арифметической вычисляется доля единиц, обладающих рассматриваемой характеристикой, относительно всей совокупности. Если обозначить объем совокупности символом N , а явление с данным признаком M , то P – доля явлений с этим признаком – определяется:

$$P = \frac{M}{N}, P + Q = 1 \text{ (100\%)}, 1 - P = Q,$$

где Q – доля явлений с альтернативным признаком.

Пользоваться выводами, полученными на основании исследования выборочной совокупности, можно в том случае, если разность между средними арифметическими (или средними долями) признаков выборочной и генеральной совокупностей стремится к нулю. Предполагается, что это требование удовлетворяется при выполнении четырех условий, оговоренных выше. Правда, зная только выборочные средние показатели, нельзя дать точной оценки их разности, так как неизвестны средние показатели генеральной совокупности. Кроме того, сами значения выборочных средних могут колебаться в зависимости от того, какие единицы генеральной совокупности попадут в выборку. Поэтому оценка P выборочной совокупности по средним показателям ее распределения сводится к поиску *ошибки репрезентативности*.

Сравнение выборочной и генеральной совокупностей по средним показателям не дает полного представления о генеральной совокупности. Так, в двух совокупностях с одинаковыми средними показателями расхождения между максимальным и минимальным значением признака, определяющие форму его распределения, могут быть различны. Если представить такое распределение графически, то оно будет выглядеть как симметричная колоколообразная (нормальная) кривая, отражающая тот факт, что сумма многих независимых, произвольно распределенных случайных переменных приближенно распределяется по закону нормального распределения. Ордината y , которая определяет высоту кривой для каждой точки оси x , представляет собой плотность вероятности некоторого значения переменной x_i .

Максимум плотности вероятности приходится на среднее значение переменной и равен единице. Это означает, что чем меньше слу-

чайные значения переменной отличаются от ее среднего значения, тем вероятнее их появление. И наоборот, чем больше отклонения значений переменной от ее средней величины, тем меньше вероятность их появления. Таким образом, значения отклонения от средних величин, т. е. значения вида $x_i - \bar{x}$, несут информацию о вариации изучаемых переменных. Если бы все значения признака были одинаковы и совпадали с его средней величиной, то совокупность значений этого признака была бы предельно однородной.

Обычно число положительных отклонений от среднего арифметического значения совокупности примерно равно числу отрицательных отклонений, т. е. сумма всех отклонений неизбежно стремится к нулевому значению. Поэтому, если бы потребовалось просуммировать все отклонения признака в совокупности, то эта сумма всегда была бы равна нулю:

$$\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x}) = 0.$$

Во избежание этого каждое отклонение возводят в квадрат и находят сумму квадратов – дисперсию.

Нормальное распределение в полной мере характеризуется параметрами: \bar{x} – среднее значение признака и σ – среднее квадратическое (стандартное) отклонение. Среднее \bar{x} определяет положение распределения относительно оси x ; стандартное отклонение показывает форму кривой; чем больше значение σ , тем шире кривая и тем ниже ее максимум.

Площадь под нормальной кривой располагается таким образом, что в границах $\bar{x} \pm \sigma$ находится 68 % всего распределения признака, в границах $\bar{x} \pm 2\sigma$ – 95,5 %, в пределах $\bar{x} \pm 3\sigma$ – 99,7 %. Вероятность того, что разность между случайной переменной, распределенной примерно по нормальному закону, и ее средним значением по абсолютной величине превосходит 3σ – меньше, чем 0,3 %. Отсюда следует, что практически со стопроцентной точностью можно утверждать:

$$x_{max} \leq \bar{x} + 3\sigma, \quad x_{min} \geq \bar{x} - 3\sigma.$$

Оценка репрезентативности выборочной совокупности по форме распределения показателей представляет собой сравнение мер

вариации этих показателей в выборочной и генеральной совокупностях. Дисперсия генеральной совокупности известна далеко не всегда, однако в математической статистике доказано, что между генеральной и выборочной дисперсиями существует соотношение вида

$$\sigma_{ген}^2 = \sigma_{выб}^2 \left(\frac{n}{n-1} \right),$$

где n – объем выборки.

Проблема Р. выборки имеет важное значение как проблема правомерности экстраполяции выводов, полученных при анализе выборочной совокупности, на всю генеральную совокупность.

Лит.: *Жабский М. И.* Обоснование репрезентативности социологического исследования // Социологические исследования. – 1983. – № 2; *Закс Л.* Статистическое оценивание / пер. с нем. – М., 1976; *Ряузов Н. Н.* Общая теория статистики. 3-е изд., перераб. и доп. – М., 1979; Рабочая книга социолога / отв. ред. Г. В. Осипов. – М., 1983.

Г. Н. Соколова

ВЫБОРОЧНЫЙ МЕТОД – метод выборочного исследования, позволяющий делать заключения о характере распределения изучаемых признаков *генеральной совокупности* на основании рассмотрения некоторой ее части, называемой *выборочной совокупностью*, или выборкой. Исследователь производит отбор (формирует выборочную совокупность) и на основании законов статистики экстраполирует результаты и выводы на генеральную совокупность. Выборочные исследования имеют большие преимущества перед сплошными (см.: *Прикладное социологическое исследование*) в эффективности затрат труда, времени и средств на решение той или иной проблемы.

Чтобы получить значимые с социологической точки зрения результаты, используются следующие способы формирования выборочной совокупности: а) метод типичных отдельных случаев, или *монографическое исследование*; б) статистические выборочные методы. Последние можно разделить на две основные группы: выбор по усмотрению (неслучайный) и случайный (вероятностный) выбор.

Выбор по усмотрению подразделяется на целенаправленный и выбор по квотам. И в том и в другом случае структура генеральной совокупности предполагается известной. Квотная выборка строится как модель, воспроизводящая структуру генеральной совокупности

в виде квот (пропорций) распределения изучаемых признаков. При этом предполагается, что наборы признаков, по которым отбираются квоты, являются решающими для *предмета исследования*. На основе квотной выборки устанавливается, сколько лиц и с какими характеристиками следует опросить. Сравнение структур выборочной и генеральной совокупностей по распределению признаков позволяет судить о том, насколько квалифицированно сделана квотная выборка. При целенаправленной выборке из генеральной совокупности выбираются типичные элементы, что позволяет получить уменьшенную модель генеральной совокупности. Преимущества целенаправленной выборки состоят в возможности относительно легко и экономно обнаружить определенные тенденции в генеральной совокупности. С ее помощью, например, хорошо учитывается тот факт, что *социальная группа* имеет «ядро», обладающее всеми инвариантными качествами этой группы. Основным недостатком целенаправленной выборки состоит в том, что она осуществляется субъективно и потому не позволяет делать достаточно надежных выводов о количественных распределениях в генеральной совокупности.

Случайный (вероятностный) выбор подразделяется на: чисто случайный, выбор слоями (районирование), выбор гнездами (серийный).

Чисто случайная выборка – это основная форма вероятностной выборки, когда все элементы генеральной совокупности имеют одинаковую вероятность попадания в выборочную совокупность. Для проведения такой выборки существует несколько приемов: а) отбор по принципу лотереи; б) отбор с помощью случайных чисел; в) систематический отбор, в основу которого кладется определенная система, например, выбор по точному интервалу. Величина такого интервала определяется по формуле $K = N/n$, где N – объем генеральной совокупности; n – объем выборки.

Для организации чисто случайной выборки требуется большой объем информации – перечень всех единиц генеральной совокупности. Практически такая выборка может использоваться в локальных социологических исследованиях при более или менее однородной основе выборки. В связи с этим чисто случайная выборка обычно применяется в качестве завершающей ступени отбора в сложных выборках.

Вероятностная выборка становится районированной, если процедурам чисто случайного отбора единиц наблюдения предшествует расслоение генеральной совокупности на однородные части. Необходимость такого расслоения вызывается сложной структурой генеральной совокупности, не однородной с точки зрения социальных, экономических и других характеристик. В статистическом смысле районирование соответствует выделению такого числа и таких статистически однородных (типичных) групп, чтобы колеблемость изучаемых признаков внутри них была меньше, чем между ними. Признак (или признаки), на основании которого производится расслоение генеральной совокупности, называется признаком расслоения, или районирования. В зависимости от задач, решаемых социологом, типическими группами могут быть как естественные образования (например, экономико-географические области страны), так и искусственные (например, группы людей, выделенные по признаку содержания труда).

Организация районированной выборки требует представления о характере распределения в генеральной совокупности тех признаков, которые должны быть положены в основу образования типических групп, т. е. признаков районирования. Отбор элементов из генеральной совокупности, разделенной на слои, или районы, осуществляется с помощью следующих приемов: а) пропорционального отбора, когда из каждого слоя берут нормированную процентную ставку (например, 5 %); б) диспропорционального, или оптимального, отбора, цель которого – получить максимальную однородность элементов внутри каждой отобранной группы. Чем разнороднее слой генеральной совокупности, тем больше элементов этого слоя попадает в выборку.

Качество районирования тем выше, чем меньше колеблемость признака расслоения внутри типической группы и чем больше различие между самими группами. Так, районирование по признаку содержания труда тем эффективнее, чем однороднее по уровню механизации и сложности труд в каждой группе и чем резче по этому признаку группы отличаются друг от друга.

Выборка гнездами, или серийная, отличается от районированной выборки тем, что единицы отбора представляют собой статистические серии, т. е. совокупности статистически различимых единиц.

Такими единицами, или гнездами, могут быть семья, школьный класс, производственный коллектив. Выбор гнезд осуществляется по правилам чисто случайной выборки, а сами гнезда, попавшие в выборку, как правило, подвергаются сплошному обследованию. При проведении выборки гнездами нужно обратить внимание на следующее: каждый элемент генеральной совокупности должен принадлежать одному гнезду; гнезда должны быть однотипными; сами гнезда (подобно генеральной совокупности) должны иметь неоднородный состав.

Выборку гнездами, которая со своим простым механизмом отбора очень эффективна и экономична, лучше всего применять в тех случаях, когда генеральная совокупность обладает естественными расчленениями (хотя возможны и искусственные гнезда). Серийная выборка имеет организационные преимущества перед чисто случайной выборкой: значительно легче исследовать генеральную совокупность в виде гнезд (семьи, школьные классы, производственные коллективы), сконцентрированных в одном месте. Кроме того, обследуемые не отрываются от своего непосредственного социального окружения, что позволяет получить дополнительные сведения о самих гнездах.

Основное преимущество всех разновидностей случайного (вероятностного) выбора по сравнению с неслучайным состоит в том, что при его проведении используются формулы расчета объема выборки и *ошибок репрезентативности*.

Любой тип вероятностной выборки может быть одно- или многоступенчатым. Последний применяется в тех случаях, когда извлечь выборку из генеральной совокупности прямым путем затруднительно. Так, при опросе промышленных рабочих план выборки может выглядеть следующим образом: на первой ступени производится отбор промышленных предприятий, на второй – бригад на предприятиях, попавших в выборку первой ступени, на третьей – рабочих из бригад, попавших в выборку второй ступени. Тип вероятностной выборки на всех ступенях один и тот же; чаще применяется чисто случайная выборка. Многоступенчатый отбор можно использовать только в тех случаях, когда все единицы отбора каждой ступени равноценны для обследования.

Соединение в многоступенчатой выборке различных типов выбора (чисто случайный, районированный, серийный) делает выборку

комбинированной. Примером может служить районированная выборка с последующим чисто случайным отбором элементов из каждого слоя или выборка гнездами со сплошным обследованием самих гнезд. Комбинированная выборка преследует цель создания наиболее рациональных и экономических условий сбора данных для выполнения исследовательских задач.

Многофазовый отбор является особым видом многоступенчатого отбора. Он заключается в том, что из сформированной выборки большего объема производится новая выборка (подвыборка) меньшего объема и т. д. К нему прибегают тогда, когда на фоне большой выборки возникает необходимость изучения более узкого круга вопросов. С этой целью формируется вторая фаза – та же выборка в миниатюре и т. д. Число таких выборок не ограничено. Независимо от числа фаз в последующих подвыборках используется та же единица отбора, что и в основной выборке.

Вопросы правомочности экстраполяции выборки на генеральную совокупность имеют два аспекта: проблему обоснованности выборки и проблему *репрезентативности*. Решение первой проблемы предполагает адекватность задач исследования выборочной процедуре, включающей в себя обоснование типа выборки, определение единиц отбора и признаков, которые нужно учесть в отношении каждой обследуемой единицы; решение второй – моделирование генеральной совокупности с заданной точностью.

Лит.: *Кокрен У.* Методы выборочного исследования / пер. с англ. – М., 1976; *Процесс социального исследования: Вопросы методологии, методики и организации социальных исследований* / пер. с нем.; общ. ред. и послесл. Ю. Е. Волкова. – М., 1975; *Рабочая книга социолога* / отв. ред. Г. В. Осипов. – М., 1983; *Сиповская И. В.* Выборочное статистическое наблюдение и некоторые вопросы его применения в социологических исследованиях. – Тбилиси, 1972; *Территориальная выборка в социологических исследованиях.* – М., 1980.

Г. Н. Соколова

Г

ГЕНДЕР (от англ. gender – род.) – основополагающее понятие *гендерной социологии*, означающее социальный пол как культурную и социальную конструкцию, в отличие от понятия пола биологического. Таким образом, существуют 2 биологических пола и 2 социальные конструкции Г. – мужской и женский. Понятие Г. обычно используется для обоснования центральной феминистской идеи о том, что социальные особенности полов определяются историческими и этнокультурными условиями и, следовательно, что социальные роли мужчин и женщин не предопределены их биологией, а социально сконструированы. Сравнительные культурные исследования американского антрополога М. Мида эмпирически доказали, что не существует общей для различных обществ жесткой связи между социальными ролями мужчин и женщин и биологическим полом. Поэтому и в науке, и в практической жизни необходимо проводить четкие границы различия между социальной и биологической категориями пола, смешение которых приводит к закреплению и оправданию неравенства женщин и мужчин во властных отношениях. Как утверждает американская феминистка Джоан Скотт, «гендер – основная область, в которой или при помощи которой выражается власть». Она поясняет, что существуют различные способы выражения социального понимания половых различий: через культурные символы (напр., «женщина-мать» и «отец-кормилец»); через нормативные понятия, выражающиеся в политической, научной, религиозной теориях (так, в традиционной системе морали ожидается, что женщина должна появляться в общественных местах в юбке, что она любит маленьких детей и мало смыслит в политике); принятое деление социальных сфер деятельности по признаку пола со всеми вытекающими последствиями (напр., рынок труда женщин и мужчин, образование женщин и мужчин); субъективное восприятие

индивидом себя как женщины или мужчины («образ Я», идентификация себя как «мужественного» или «женственной»), которые постепенно складываются у индивида каждого пола в процессе моделирования, подкрепления и самоидентификации).

Таким образом, понятие Г. может служить не только описанию различных аспектов реальной (эмпирической) жизни представителей обоих полов, но и анализу и объяснению властных отношений в обществе. Оно включено практически во все разработанные феминистские модели анализа жизни и условий в этой жизни. Понятие Г., наряду с понятиями сексизма, патриархизма и капитализма, лежит в основе всего разнообразия феминистских теорий.

Лит.: Женщина в меняющемся мире. – М., 1992; *Mead M. Sex and Temperament in Three Primitive Societies.* – N. Y., 1963; *Scott Y. Gender: a useful category of Historical Analysis // The American Historical Review.* – 1986. Vol. 91. – № 5; *Weitz S. Sex Roles: Biological, psychological and social foundations.* – N. Y., 1977.

Л. Г. Титаренко

ГЕНДЕРНАЯ СОЦИОЛОГИЯ – см.: *Социология гендерная.*

ГЕНДЕРНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ПРОФЕССИЙ – традиционно сложившееся неравномерное распределение мужчин и женщин в пределах определенных профессий, имеющее следствием гораздо меньшую профессиональную специализацию женщин, чем мужчин. Существует ряд профессий, в которых доля женщин очень высока, тогда как в других профессиях она чрезвычайно низка. Например, в Британии почти 2/3 женской рабочей силы приходится на 10 видов профессий, тогда как мужская рабочая сила распределена более равномерно. В Беларуси в середине 1990-х годов доля женщин среди работников бухгалтерского учета превышала долю мужчин в несколько десятков раз, среди медицинского персонала – в 10 раз, в группе педагогических работников – в 5 раз, среди работников культуры – в 3 раза. В России в середине 1990-х годов женщины составляли 81 % служащих. В торговле, связи, общественном питании, здравоохранении доля женщин среди занятых достигла 71–89 %, причем во всех отраслях народного хозяйства их зарплата была ниже зарплаты мужчин. Принятые женщины, как правило, занимают более низкие уровни в профессиональной иерархии. Так, в Британии женщины

составляют $3/4$, а среди профессионалов высокого уровня их менее 10 %. В пределах отдельных профессий (и в развитых западных, и в постсоциалистических странах) также наблюдается гендерное неравенство. Например, в Британии в середине 1970-х годов женщины составляли 90 % рядовых учителей, тогда как среди старших преподавателей их было 57 %, зарплата женщин в госсекторе составляла около 70 % от среднего заработка мужчин, в частном секторе – 58 %. В Беларуси в середине 1990-х годов $2/3$ всех женщин, занятых в народном хозяйстве, были служащими, из них руководителями – только $1/7$ (среди мужчин – более $2/5$). Если в западных странах Г. р. п. обычно связывают с более низким образованием женщин, то в современной России, Беларуси уровень образования работающих женщин выше, чем уровень образования работающих мужчин, что, однако, не меняет неэффективного характера использования женского труда. У женщин чаще имеет место несовпадение высокого уровня образования с более низким статусом занимаемой должности, на долю женщин приходится большая часть неквалифицированных работ. Не существует общепринятого объяснения существования профессиональной гендерной сегрегации и неравенства вознаграждений за труд. Однако многие исследователи считают, что кроме фактора образования на гендерное разделение труда влияет более низкий уровень квалификации женщин и трудности его повышения, их двойная занятость на работе и дома, снижающая конкурентоспособность женщин, более низкий спрос на женские профессии, боязнь безработицы, вынуждающая многих женщин соглашаться на малооплачиваемую и неинтересную работу. Отмечается и негативная роль, которую играют усвоенные женщинами патриархальные социогендерные стереотипы, закрепляющие гендерное неравенство в области труда.

Лит.: Женщины России: вчера, сегодня, завтра. – М., 1994; Женщины Беларуси в зеркале эпохи. – Минск, 1997.

Л. Г. Титаренко

ГЕНДЕРНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА – распределение видов деятельности и ролей между мужчинами и женщинами, базирующееся на признаке пола. Следствием этого разделения сложились понятия «мужской и женский рынки труда», т. е. явное предпочтение, отдаваемое мужчинам при заполнении вакансий на первичном

рынке, для которого характерны более высокая зарплата, возможность профессиональной карьеры, повышение квалификации, гарантированная занятость. Рабочие места вторичного рынка труда с более низкой зарплатой, незначительными возможностями продвижения по службе и повышения квалификации, негарантированной занятостью обычно заполняются женщинами. Например, в США отмечена четкая закономерность: мужчины, как правило, включены в первичный, а женщины во вторичный рынок труда. Как полагают исследователи гендерных проблем, склонность женщин к частой смене рабочего места является выражением их биологии и личностных качеств, а скорее, следствием того, что им обычно предлагают худшие виды работ на вторичном рынке труда. Когда женщинам удается получить хорошее место работы на первичном рынке, они меняют его не чаще, чем мужчины. Таким образом, Г. р. т. является в значительной мере результатом дискриминации женщин на рынке труда (когда работодатели не в состоянии применять к мужчинам и женщинам одинаковые критерии), на рабочем месте (когда работники-мужчины выдвигают требования, направленные на поддержание неравного положения женщины), в семье (когда «двойная» занятость женщин и традиционные семейные роли не стимулируют их к достижению высоких показателей на работе или заставляют их работать неполный рабочий день). Как показал Дж. О. Нейл, несмотря на наличие закона о равной оплате труда в Великобритании, более низкая оплата труда женщин в 10–25 % случаев связана с их дискриминацией. Э. Гидденс отмечает, что в эмпирических исследованиях труда женщин и мужчин используются разные объяснительные модели: «модель труда» для мужчин и «модель пола» для женщин.

В постсоветских странах, включая Республику Беларусь, также имеется отставание работающих женщин от мужчин по уровням квалификации и заработной платы, что ведет к феминизации бедности и увеличению гендерного неравенства в социально-экономической сфере.

Лит.: Женщины России: вчера, сегодня, завтра. – М., 1994; Женщины Беларуси в зеркале эпохи. – Минск, 1997. Национальный отчет UNDP. – Минск, 1997; *Doreringer P., Piore M.* Internal Labor Markets and Manpower Analysis. – Lexington, 1971.

Л. Г. Титаренко

ГЕНДЕРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ – междисциплинарные исследования проблем женщин в патриархальных обществах с позиций *феминизма*, получившие развитие в университетах с 1970-х годов в связи с новой волной женского движения. Употребление этого термина зависит от теоретических ориентаций, в рамках которых проводятся исследования. Некоторые авторы используют термины «женские», «феминистские» и «Г. и.» как синонимы; другие понимают Г. и. как исследования мнения женщин, осуществляемые самими женщинами по женской проблематике в интересах женщин, и как изучение проблем угнетения и субординации женщин. Иногда под Г. и. понимают изучения различий и сходства в социальной жизнедеятельности мужчин и женщин. Сюда обычно включаются не только социологические, но и политические, культурно-антропологические, экономические, социально-психологические исследования, целью которых является выявление неравенства мужчин и женщин во всех сферах общественной и личной жизни. Исследовательницы гендерных проблем, как правило, отдают предпочтение качественным методам анализа, которые, по их мнению, надежнее отражают реальность с позиций женщин. В рамках Г. и. имеются 2 больших проблемных узла, вокруг которых в течение ряда лет ведутся дискуссии. Первый связан с вопросом, является ли гендер независимым параметром социальной стратификации и социального разделения труда. В связи с этим осуществляется критика патриархального общества, в котором гендерная стратификация считается естественной. Второй проблемный фокус направлен на анализ современных социальных концепций, точнее, степени их соответствия или несоответствия задачам анализа гендерных различий и угнетенного положения женщин в обществе. Решение второй проблемы феминистки связывают с критикой современной науки и построением кардинально новой социологической теории, которая бы соответствовала «женским» представлениям о мире.

В СССР Г. и. начались в смежных социальных науках в 1920-е годы. Всплеск социологических исследований, гендерных аспектов приходится на 1970-е годы, однако подлинно феминистские акценты в них поставлены только в конце 1980-х – 1990-е годы.

Лит.: Лазарис К. Гендерные исследования в Средиземноморском районе // Социс. – 1992. – № 5; Роуз Х. Исследование женских проблем в Великобритании // Социс. – 1992. – № 5; Социология в России. – М., 1996.

Л. Г. Тутаренко

ГЕНЕРАЛЬНАЯ СОВОКУПНОСТЬ – множество элементов, имеющих какую-либо общую, четко определенную характеристику, указывающую на их принадлежность к данной системе. Такие системы называются также статистическими популяциями, или универсумами. Статистически Г. с. можно рассматривать в двух аспектах: в плане единиц отбора, из которых формируется *выборочная совокупность*, и в плане выборочных признаков единиц отбора, с которыми оперируют при последующей статистической обработке. Критерий целесообразности отбора относится прежде всего к единицам отбора, а не к признакам. Так, Г. с. семей включает в себя все группы людей, удовлетворяющие рабочему определению семьи. С другой стороны, предметом исследования являются свойства единиц отбора. Исследователя интересуют не семьи сами по себе, а их состав, доход и т. д. Именно эти переменные становятся предметом статистического измерения после того как определены единицы отбора.

Г. с. может быть качественной или количественной, в зависимости от того, являются ли свойства единиц отбора признаками или переменными. Соответственно, статистическое описание универсума принимает форму либо средних арифметических, либо частот распределения и процентов. Доходы семей, например, можно представить с помощью средних величин, а по профессиональной занятости членов семей можно лишь сгруппировать и выразить в виде долей от целого.

Г. с. может быть конечной или бесконечной, в зависимости от того, ограничено или нет число элементов выборки. Понятие бесконечной Г. с. применяется в тех случаях, когда нет надобности ограничивать размер Г. с. Формулы расчета *объема выборки* для бесконечной Г. с. более просты, чем для конечной, поэтому к ним прибегают всякий раз, когда размеры конечной совокупности достаточно велики. При определении Г. с. обычно оговариваются ее пространственные и временные границы.

Г. Н. Соколова

ГЕРОНТОСОЦИОЛОГИЯ – относительно новая и быстро развивающаяся отрасль социологического знания, связанная с социальной геронтологией – комплексным разделом науки, в котором со-

циальные аспекты старения изучаются также экономикой, демографией, психологией, социальной гигиеной и другими дисциплинами.

Исследования в Г. ведутся по трем основным направлениям.

В рамках первого направления изучаются социальные механизмы биологического и психологического старения индивида, определяющие длительность и уровень жизнедеятельности человеческого организма. Внутренний порок многих гипотез старения – видение только одной стороны развития процесса старения. Биологические возможности организма приводят к развитию другой жизненной тенденции, направленной на восстановление и компенсацию наступающих нарушений, на увеличение продолжительности жизни. Эта мобилизация в ходе старения важнейших приспособительных механизмов во многом определяет темп, особенности старения, продолжительность жизни организма. Такой подход к пониманию сущности старения имеет не только чисто теоретический интерес, но и большое практическое значение: знание приспособительных механизмов и овладение ими – путь целенаправленного влияния на старение. В целом для этого направления характерна концентрация внимания на мобилизации компенсаторных механизмов как в ходе внутренней возрастной перестройки организма человека, так и в процессе его приспособления к изменяющимся требованиям окружающей среды.

В контексте второго направления исследуется образ жизни как широкая сфера общения организма человека с окружающей средой, комплекс влияния факторов среды на течение биологических процессов. Проблема влияния образа жизни на процессы старения – социобиологическая. Она включает в себя важнейшие экономические, демографические, социально-гигиенические факторы. Исследователи данной проблемы часто придерживаются двух противоположных взглядов: полное отрицание роли факторов среды – все определяется наследственной программой развития – или же сведение всей сложности и закономерности процессов старения к общению организма со средой, к образу жизни. Не отрицая наследственной программы, можно утверждать, что приспособление человека к факторам среды, его образ жизни является одним из ведущих социальных механизмов, определяющих особенности старения и продолжительности жизни. Существует широко известная формула – генотип ассигнует,

а фенотип реализует. Иными словами, человеку генетически запрограммировано определенное количество лет. Однако использование этих ассигнований, возможная продолжительность жизни во многом зависят от того, как реализуются эти биологические возможности, от факторов среды и образа жизни в целом.

В исследованиях третьего направления основное внимание уделяется положению престарелых как особой социальной и возрастной группы, являющейся важным компонентом социальной и демографической структуры общества. С одной стороны, эта группа оказывает влияние на различные экономические и социальные институты и процессы, а с другой – испытывает многообразное влияние общества. В русле этого направления изучается деятельность институтов и организаций, занимающихся социальным обеспечением, медицинским, бытовым и другими видами обслуживания престарелых. Предметом исследований служит и социальная политика государства в отношении пожилых и старых людей, их участия в политической, экономической и культурной жизни общества. Так, экономическое поведение лиц предпенсионного и пенсионного возраста на рынке труда определяется, с одной стороны, возрастом (50 лет и старше), а с другой – высоким интеллектуальным потенциалом (1/2 – с высшим образованием, 1/4 – со средним специальным, 1/4 – со средним общим образованием). Для данной категории наиболее характерен процесс депрофессионализации – вынужденного снижения людьми профессионального и, как следствие, социального статуса ради простого выживания. Исходя из принципа, что пожилые люди представляют собой ценный и важный компонент интеллектуальных ресурсов общества, государству следует изыскивать возможности уменьшения темпов и масштабов их депрофессионализации, а также обеспечивать социальные гарантии их благосостояния.

Социальная политика в отношении стареющих людей ориентирована на ряд задач: повышение материального и культурного уровня жизни этой группы населения; социальные мероприятия, облегчающие их адаптацию к новому социальному положению; создание предпосылок для рационального образа жизни на пенсии; развитие сети учреждений здравоохранения, социального обеспечения и обслуживания пожилых и старых людей; расширение занятости пенси-

онеров в общественном производстве, рациональное использование их труда; совершенствование методов стимулирования продолжения работы в народном хозяйстве людьми, достигшими пенсионного возраста. Одна из основных задач геронтосоциологов – научное обоснование названных социальных мероприятий.

Лит.: Основы геронтологии / под ред. Д. Ф. Чеботарева, Н. Б. Маньковского, В. В. Фролькиса. – М., 1969; *Урланис Б. Ц.* Проблемы динамики населения. – М., 1974; *Фролькис В. В.* Регулирование, приспособление и старение. – Л., 1970; *Дмитриев А. В.* Социальные проблемы людей пожилого возраста. – Л., 1980; *Шапиро В. Д.* Человек на пенсии (социальные проблемы и образ жизни). – М., 1980; Слабозащищенные категории населения на рынке труда / под ред. Г. Н. Соколовой. – Минск, 1998.

Г. Н. Соколова

ГИБКОЕ ПРОИЗВОДСТВО – способность быстро переключаться с *производства* одного изделия на другое. Это основной элемент *постфордизма*, противостоящий негибкому производству стандартизированных изделий массового потребления, характерному для *фордизма*. Гибкое производство стало возможным благодаря новым технологиям, позволяющим быстро выпускать другое изделие при минимальном времени простоя, а также вводить более органичные формы деловой организации, децентрализацию, субподряды, осуществлять профессиональную подготовку основной рабочей силы и глобализацию производства.

ГИПОТЕЗ СТАТИСТИЧЕСКАЯ ПРОВЕРКА – процедура принятия решения, следует ли на основе данных выборочного исследования принять или опровергнуть некое предположение о характеристиках или свойствах генеральной совокупности.

Для того чтобы содержательная гипотеза могла быть проверена средствами статистики, она должна быть сформулирована как *гипотеза статистическая*, с выделением нулевой и альтернативной гипотез. При этом нулевая гипотеза (постулирующая отсутствие различий) выступает в качестве утверждения, которое считается справедливым до тех пор, пока не будут найдены противоречащие ему факты. Проверка содержательной гипотезы сводится к принятию решения, следует ли принять нулевую гипотезу или отклонить ее в пользу альтернативной.

Поскольку решение, касающееся генеральной совокупности, принимается в соответствии с некоторым правилом (критерием) на основе случайной выборки, оно может быть как правильным, так и ошибочным (см. табл.). Вероятность ошибки первого рода (отклонить согласно критерию нулевую гипотезу, которая на самом деле верна) называется уровнем значимости критерия и обозначается греческой буквой α . Вероятность ошибки II рода (принять в соответствии с критерием нулевую гипотезу, которая на самом деле неверна) называется мощностью критерия и обозначается буквой β .

Возможные решения при проверке гипотез

В генеральной совокупности	Решение на основе выборки:	
	Принять H_0	Отвергнуть H_0
H_0 верна	Правильное принятие H_0	Ошибка I рода (α)
H_0 неверна	Ошибка II рода (β)	Правильное отклонение H_0

Статистическая задача состоит в том, чтобы минимизировать вероятность совершения любой из этих ошибок, т. е. минимизировать α и β одновременно. Сложность заключается в том, что с уменьшением значения α увеличивается значение β , и наоборот. Решением этой задачи занимаются специалисты в области математической статистики. Представители прикладных наук, в том числе социологи, пользуются готовыми критериями с известными свойствами и обычно довольствуются тем, что фиксируют достаточно малый уровень значимости α и надеются при этом, что β также будет не слишком велика. Наиболее часто выбираемые значения α равны 0.01; 0.05; 0.1.

Критерий для каждой нулевой гипотезы строится на основе специально подобранной численной функции, которая при условии, что нулевая гипотеза верна, имеет одно из известных теоретических распределений. Такие функции называются статистиками критериев; формулы для их вычисления можно найти в учебной или справочной статистической литературе.

Процедура проверки H_0 против альтернативы H_1 состоит в следующем:

1. Для выборки по соответствующей формуле вычисляется наблюдаемое значение статистики критерия $q_{\text{набл}}$:

2. Выбирается уровень значимости α ;
3. Определяется критическая область, границы которой зависят от распределения статистики критерия, выбранного уровня значимости, а также вида альтернативной гипотезы (односторонней, двусторонней);
4. Принимается решение: если вычисленное значение статистики попадает в критическую область, нулевая гипотеза отклоняется, если нет – принимается.

Для односторонней альтернативной гипотезы критическая область имеет вид $q_{\text{набл}} < Q$ или $q_{\text{набл}} > Q_{1-\alpha}$. Для двусторонней альтернативной гипотезы критическая область состоит из двух интервалов $q_{\text{набл}} < Q_{\alpha/2}$ и $q_{\text{набл}} > Q_{1-\alpha/2}$. Здесь Q_{α} , $Q_{1-\alpha}$, $Q_{\alpha/2}$, $Q_{1-\alpha/2}$ – квантили теоретического распределения статистики критерия.

Отклонение нулевой гипотезы означает принятие альтернативной; вероятность ошибочности такого решения равна выбранному уровню значимости α . При принятии нулевой гипотезы и отклонении альтернативной вероятность ошибки равна неизвестной величине β , которая в случае необходимости может быть определена дополнительно. Принятие нулевой гипотезы и отклонение одной из альтернатив не обязательно означает, что другие альтернативные гипотезы также будут отвергнуты. Их можно подвергнуть дополнительной проверке.

Лит.: Статистические методы анализа информации в социологических исследованиях. – М., 1979; *Гласс Дж., Стенли Дж.* Статистические методы в педагогике и психологии. – М., 1976; *Закс Л.* Статистическое оценивание. – М., 1976; *Паниотто В. И., Максименко В. С.* Количественные методы в социологических исследованиях. – Киев, 1982.

О. В. Терещенко

ГИПОТЕЗА – научное допущение или предположение, истинное значение которого неопределенно. Различают гипотезу как метод развития научного познания, включающий в себя выдвижение и последующую экспериментальную проверку предположений, и как структурный элемент научной теории.

Научная гипотеза всегда выдвигается в контексте развития науки для решения каких-либо конкретных проблем с целью объяснения новых экспериментальных данных либо устранения противоречий

теории с отрицательными результатами экспериментов. Выдвижение новой гипотезы, как правило, опирается на результаты проверки старой (даже если они были отрицательными). Поэтому выдвижение гипотезы в конечном итоге оказывается необходимым историческим и логическим этапом становления другой новой гипотезы. Диалектическое рассмотрение истины как процесса (и результата на каждом этапе его развития) приводит к выводу, что любой относительно завершенный этап познания, выступающий в форме относительных истин (экспериментальных законов, теорий), не может быть оторван от процесса собственного становления. Развитие теорий и построение прикладных моделей всегда требует введения ряда вспомогательных гипотез, которые образуют с исходной теорией одно целое, взаимно подкрепляя друг друга и обеспечивая прогрессирующий рост научного знания.

В качестве научных положений гипотезы должны удовлетворять условию принципиальной проверяемости, означающему, что они обладают свойствами фальсифицируемости (опровержения) и верифицируемости (подтверждения). Однако наличие такого рода свойств является необходимым, но недостаточным условием научности гипотезы. Свойство фальсифицируемости достаточно строго фиксирует предположительный характер научной гипотезы. Поскольку последние являются утверждениями ограниченной общности, они могут как допускать, так и прямо или косвенно запрещать некоторое состояние дел в физическом мире. Ограничивая универсальность предыдущего знания, а также выделяя условия, при которых возможно сохранить частичную универсальность того или иного утверждения о законах, свойство фальсифицируемости обеспечивает относительно непрерывный характер развития научного знания.

Свойство верифицируемости позволяет установить и проверить гипотезу относительно эмпирического содержания. Наибольшую эвристическую ценность представляет собой подтверждение гипотезы фактами и экспериментальными законами, о существовании которых невозможно было предположить до выдвижения проверяемой гипотезы. Свойство верифицируемости служит эмпирической основой процессов становления и развития гипотезы.

Гипотеза в социологическом исследовании – научное предположение о структуре социальных объектов, о характере и сущности связей между ними, о фактах, детерминирующих эти связи. Она конкретизирует цель исследования и представляет собой главный методологический инструмент, организующий процесс исследования, подчиняющий его внутренней логике. Методологическая роль гипотезы состоит в данном случае в том, что она является звеном между теоретической концепцией и эмпирической базой исследования, которое помогает отобразить круг факторов, необходимых для решения поставленной проблемы.

По степени общности предположений различают гипотезы-основания и выводимые из них гипотезы-следствия. Понятия, в которых формулируются гипотезы-основания, могут не иметь прямых эмпирических признаков, но понятия выводимых гипотез непременно должны соотноситься с эмпирическими индикаторами. Подверженность гипотез-следствий – доказательство обоснованности гипотез-оснований. Таким образом, гипотезы-основания развертываются в целую цепочку выводных гипотез-следствий. В эмпирическом исследовании проверяются именно гипотезы-следствия, которые сформулированы в менее общих понятиях, чем исходные предположения.

По содержанию предположений относительно изучаемого социального объекта различают описательные, объяснительные и так называемые прогнозные гипотезы. Описательные гипотезы – предположения о фактическом состоянии изучаемого объекта, его структуре и функциях. Объяснительные гипотезы – предположения о причинно-следственных связях в изучаемом объекте – следующий шаг проникновения в его сущность. На их основе делаются попытки раскрыть причины социальных фактов, установленных в результате подтверждения описательных гипотез.

Каждое отдельное событие, имея собственную значимость, включено в некоторую цепь событий, которая подчиняется определенным законам. Поэтому необходимо разрабатывать не только гипотезу, рассматривающую явления в их относительной обособленности, но и гипотезы-прогнозы о закономерностях, охватывающих множества явлений в едином процессе. Они раскрывают тенденции в функционировании и развитии объектов, изучаемых процессов,

выходят за рамки конкретных социальных фактов, связывая их в типологические ряды как объяснительную основу функционирования и развития того или иного социального закона.

Лит.: Рузавин Г. И. Методы научного исследования. – М., 1974; Меркулов И. П. Гипотетико-дедуктивная модель и развитие научного знания. – М., 1980.

Г. Н. Соколова

ГИПОТЕЗА СТАТИСТИЧЕСКАЯ – предположение о некоторых свойствах *генеральной совокупности*, которое можно проверить, опираясь на данные выборочного наблюдения. В социологических исследованиях часто проверяют гипотезы о равенстве средних значений признака в двух или нескольких группах, об однородности распределения двух признаков или об их статистической независимости, и ряд других.

Г. с. – это форма представления содержательной гипотезы, позволяющая проверить ее статистическими средствами (см.: *Гипотеза статистическая проверка*). В отличие от содержательной гипотезы, Г. с. формулируется в виде двух взаимоисключающих утверждений, называемых нулевой и альтернативной гипотезами. Нулевая гипотеза (H_0) постулирует отсутствие различий между исследуемыми характеристиками генеральной совокупности или отсутствие связи между признаками. Она выступает в роли утверждения, которое считается справедливым до тех пор, пока не обнаружатся противоречащие ему факты. Доказав с помощью вычислений, что нулевая гипотеза неверна, исследователь косвенно демонстрирует, что признаки на самом деле связаны друг с другом, а различия существуют.

Альтернативная гипотеза (H_1) утверждает существование определенных различий между характеристиками генеральной совокупности или наличие определенного типа связи между переменными. Большинство исследовательских гипотез формулируются как альтернативные. Доказательство альтернативной гипотезы осуществляется косвенно, через отклонение нулевой гипотезы. В то же время принятие нулевой гипотезы во многих случаях означает не отклонение альтернативной гипотезы, а только то, что данные, собранные для ее подтверждения, недостаточно убедительны.

Во многих случаях одна и та же нулевая гипотеза может служить базой для проверки нескольких альтернативных гипотез. Например,

исследователь, изучающий связь между употреблением подростками наркотиков и подростковым суицидом, в качестве нулевой гипотезы, вероятно, будет использовать утверждение типа: «употребление наркотиков и суицид не связаны друг с другом». Альтернативные гипотезы могут быть следующими: (1) употребление наркотиков повышает вероятность суицида; (2) употребление наркотиков снижает вероятность суицида; (3) суицид каким-то образом связан с употреблением наркотиков. Альтернативные гипотезы (1) и (2) в этом примере являются односторонними, гипотеза (3) – двусторонней, в ней не уточняется направление постулируемой связи. С точки зрения интерпретации результатов исследования, двусторонняя альтернативная гипотеза обладает меньшей содержательной ценностью, чем односторонние. Однако для некоторых нулевых гипотез односторонние альтернативы сформулировать невозможно.

О. В. Терещенко

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ – ускоряющийся процесс расширения и углубления взаимосвязанности стран мира во всех сферах современной общественной жизни – от экономической до социальной, от технико-технологической до социокультурной. Процесс глобализации набирает все бóльшую силу, открывая, с одной стороны, перед странами возможность ускорения социально-экономического прогресса, но с другой – выступая угрозой их национальным интересам и самобытности.

Признаки глобализации. Экономическая глобализация представляет новое состояние интернационализации производства и обмена, качественно отличное от прошлого, во-первых, по динамике и масштабам развития международных обменов результатами экономической деятельности. Для целого ряда стран мировой рынок уже не может рассматриваться как дополнение к национальному, а становится необходимым условием функционирования экономики. Его значение в развитии реального сектора экономики часто сопоставимо с ролью внутреннего рынка. И в этом состоит одно из главных проявлений экономической глобализации.

Во-вторых, глобальный характер приобретают не только хозяйственные связи, но и многие экономические проблемы. Становясь

глобальными, они требуют для своего решения согласованных усилий многих стран. Ограниченность природных ресурсов, загрязнение окружающей среды, опережающий рост численности населения по сравнению с ресурсными возможностями планеты, разрыв между бедными и богатыми странами.

В-третьих, важнейшим признаком эры экономического глобализма становится транснационализация производства, торговой и банковской деятельности. Под этим термином понимается обрастание национальных «родительских» компаний многочисленными дочерними фирмами и филиалами в разных уголках мира. Транснациональные корпорации (ТНК) превратились в основную движущую силу процесса экономической глобализации, а такие ее субъекты, как отдельные государства и национальные компании, оказались во многих отношениях неконкурентоспособными.

В-четвертых, проявлением глобализации и ужесточающейся конкуренции становится слияние крупных компаний, имеющих схожий профиль, а также покупка ТНК в полную или частичную ответственность уже существующими иностранными предприятиями. Промышленно развитые страны экспортируют капитал друг другу, интегрируя тем самым свои национальные рынки. В мировом объеме прямых зарубежных инвестиций на долю промышленно развитых стран приходится более 70 %, на развивающиеся – менее 30 %. Это свидетельствует о том, что интенсивность экономической глобализации в различных регионах неодинакова, причем мировой рынок расширяется прежде всего в результате экономических обменов внутри группы индустриально развитых стран.

В-пятых, от конкурентного превосходства главных промышленных держав мира и экспансии их могущественных ТНК дают определенную защиту региональные интеграционные группировки, появление которых – одна из характерных черт процесса глобализации. Торговые, экономические, валютные союзы и объединения нескольких государств, создавая предпочтительные условия для сотрудничества, позволяют углублять разделение труда на региональной основе и усиливать позиции стран-участников в глобальной конкуренции. Таким образом, структура мировой экономики становится более сложной. Ее субъектами выступают уже не только отдельные госу-

дарства и их фирмы, но и их интеграционные группировки со своими наднациональными структурами. На этом уровне все чаще не только устанавливаются правила и условия торговли, заключаются соответствующие соглашения, но и разгорается конкурентная борьба.

Экономическая глобализация тесно связана с либерализацией торговых и других обменов. Большинство стран мира, и прежде всего члены Всемирной торговой организации (ВТО), в значительной степени ослабили таможенные и другие барьеры на пути трансграничного движения товаров и капиталов. Судя по всему, складываются условия для превращения свободы торговли в господствующий принцип политики не только ведущих индустриальных держав, но и большинства других государств. Тенденция к либерализации внешнеэкономической деятельности набрала дополнительную силу после демонтажа командно-административной системы, господствовавшей в социалистических странах, так как рыночные отношения становятся универсальной формой хозяйственной жизни и экономического взаимодействия стран. Увеличение однородности и открытости экономических систем придало импульс процессу интернационализации производства и обмена.

В свою очередь, социалистические страны, перешедшие на путь рыночных отношений, интегрируют свои экономики в Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС), Таможенный союз и Единое экономическое пространство (ЕЭП), состоящее из территорий Сторон, на котором функционируют однотипные механизмы регулирования экономики, основанные на рыночных принципах и применении единых правовых норм, существует единая инфраструктура и проводится согласованная налоговая, денежно-кредитная, валютно-финансовая, торговая и таможенная политика, обеспечивающая свободное движение товаров, услуг, капитала и рабочей силы.

Глобализация открывает дополнительные возможности и сулит немалые выгоды отдельным странам. Благодаря этому объективному процессу достигается экономия на издержках производства, оптимизируется размещение ресурсов в мировом масштабе, расширяется ассортимент и повышается качество товаров на национальных рынках, становятся широко доступными достижения науки,

техники и культуры. ТНК играют положительную роль в создании современных производств в развивающихся странах. Однако этот процесс в его нынешних формах сопряжен с издержками и угрозами для национальных экономик, причем не только бедных, но и богатых стран. Проблема заключается в том, что отдельным странам, особенно небольшим и бедным, нелегко контролировать то, что происходит вне их границ, а стихийные или направляемые сильными державами глобальные процессы могут иметь негативные последствия.

Существенная сторона глобализации – вызов, который она бросает суверенитету национальных государств. Переход значительной части контроля над экономикой от суверенных государств к транснациональным корпорациям и международным организациям, у которых свои и нередко противоположные национальным интересы, часто превращается в болезненную проблему. Программы либерализации и структурной адаптации, рекомендуемые ряду стран международными организациями, в возрастающей степени подчиняют внутреннюю социальную политику внешним экономическим силам. Это особенно ощущается в развивающихся странах и переходных экономиках. Так, условия, на которых МВФ и Всемирный банк предоставляют финансовую помощь странам, застигнутым кризисом, зачастую обязывают эти страны проводить далеко не самую рациональную политику.

Преимущества экономической глобализации реализуются отнюдь не автоматически, и не все страны в равной мере их ощущают. Более того, в глазах многих из них богатые и сильные государства оказываются в несправедливо более выгодном положении. Как бы ни были велики достижения экономического глобализма последних двух десятилетий XX века, они не сняли с повестки дня необходимость преодоления опасных разрывов в уровнях экономического развития стран, задачу, которая в 1970-е годы находилась в эпицентре движения за новый международный экономический порядок. На 20 % населения планеты, проживающего в богатых странах, приходится свыше 80 % ВВП всего мира, а на 20 %, живущих в бедных странах, – всего 1–2 %.

Преимуществом глобализации сопутствуют нежелательные последствия. Высокая степень экономической взаимозависимости стран,

гигантские нерегулируемые перетоки спекулятивных капиталов сделали глобальную экономику уязвимой, подверженной перебоям. Возрастающая неспособность многих стран догнать высокоразвитый мир, усиливающееся социальное неравенство внутри этих стран и несбывшиеся ожидания людей в эру, когда стандарты благосостояния и потребления высокоразвитых стран тиражируются средствами массовой информации на весь мир, продолжают оставаться источником внутренней и международной неустойчивости. Эти явления, конечно, не новы, но при стихийном ходе глобализации они могут выйти из-под контроля, дестабилизировать правительства и страны и даже вылиться в столкновения стран. Перед мировым сообществом встает вопрос: как ослабить уязвимость национальных экономик, проистекающую из их возрастающей взаимозависимости.

Лит.: Богомолов О. Т. Мировая экономика в век глобализации. – М., 2007; Кастельс М. Становление общества сетевых структур // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / под ред. В. Л. Иноземцева. М., 1999. – С. 494–505; Соколова Г. Н. Модернизация как технологический и социальный феномен: Беларусь–Россия // Социол. исслед. – 2012. – № 5. – С. 3–12.

Г. Н. Соколова

ГОРОД – исторически сложившаяся, территориально локализованная форма организации жизнедеятельности общества, в основе функционирования которой лежит механизм городского устройства, выражающий способ взаимосвязи подсистем, составляющих социально-пространственную структуру Г.: *города социальной инфраструктуры, города социальной морфологии, городского населения социальной стратификации, городской культуры, городского образа жизни* и др. Специфика взаимодействия этих подсистем выступает фактором, определяющим состояние *экологии города*.

Для Г. характерны: концентрация большого числа людей, значительная плотность населения на относительно ограниченной территории, высокая степень разнообразия и интеграции человеческой деятельности. В условиях глобальной ограниченности материальных и энергетических ресурсов Г. выступает доминирующей социально-пространственной формой существования общества.

История развития Г. как особой формы расселения людей насчитывает около пяти тысяч лет. Объективной предпосылкой возникновения

и развития Г. послужило общественное разделение труда на сельскохозяйственный и ремесленный, а также сосредоточение торговли в руках особой социальной группы – купцов. Люди, занятые преимущественно несельскохозяйственным трудом, образовывали территориально-концентрированные поселения, формируя основу будущих городов.

В различные периоды истории у разных городов актуализировались одни функции и уходили на задний план другие: защитная, торговая, добывающая, производственная, административная, культурная, религиозная и др. С развитием городов перечень выполняемых ими функций продолжает расти – появляются города-курорты, города-музеи, города – научные центры.

В контексте индустриального развития общества продолжает оставаться весомой доля материально-производственных функций в общей функциональной сфере Г. Вместе с тем при переходе к постиндустриальному обществу значительно возрастает роль Г. как административного, культурного и научного центра, выполняющего функцию приема, обработки, хранения и передачи информации. Причем выполнение этой комплексной функции все меньше связывается с одновременной концентрацией значительных трудовых ресурсов – администраторов, программистов, операторов, клерков – на ограниченной территории Г. Привычное физическое рабочее пространство офиса или лаборатории постепенно заменяется электронным пространством компьютерных сетей.

На протяжении всей истории развития человеческого общества города оказывали заметное влияние на процесс становления государств, нередко подменяя их собой (древнегреческие города-полисы, католическое государство Ватикан, город-княжество Монако, торгово-промышленный мегаполис Гонконг). По всей видимости, в обозримом будущем города сохраняют за собой роль доминант в процессах общественного развития. В первую очередь это относится к крупным городам-«миллионерам», где особенно плодотворно взаимодействие социально-экономических, политических, научно-технических и культурных факторов. Указанное обстоятельство обуславливает необходимость дальнейшего всестороннего развития *социологии города* – специальной социологической теории, занимающейся изучением закономерностей развития Г. как социально-пространственной

экосистемы, эффективность функционирования которой выступает необходимым условием развития общества.

Лит.: Уэйберн Л., Силесиа Дж. Города для людей // Города и экология: сб. тр.: в 2 т. – Т. 2 / Центр международных проектов ГКНТ; под общ. ред. О. Н. Яницкого. – М., 1987; Социология / Г. В. Осипов. – М., 1990; Доклад о развитии человека за 1995 год. Издано по заказу Программы развития Организации Объединенных Наций (ПРООН). Нью-Йорк, Оксфорд, 1995; Город: проблемы социального развития. – Л., 1982; Янкова З. А., Родзинская И. Ю. Проблемы большого города. – М., 1982; Рукавишников В. О. Население города. – М., 1980; Орлова Э. А. Современная городская культура и человек. – М., 1987.

О. В. Кобяк

ГОРОДА СОЦИАЛЬНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА (от лат. *infra* – под; букв. – «подструктура») – созданная человеком подсистема городского устройства, выполняющая функции жизнеобеспечения и воспроизводства населения *города*.

Г. с. и. представляет собой систему объектов, принадлежащих к различным отраслям сферы социального обслуживания. Это пассажирский транспорт, коммунально-бытовые объекты, учреждения образования, здравоохранения, досуга и т. д. Деятельность этих объектов в их совокупности направлена на удовлетворение материальных и духовных потребностей городского населения, что создает необходимые условия для его развития.

Г. с. и. возникла в конечном счете благодаря действию социально-экономического закона разделения труда. С конца XIX века вследствие *урбанизации* все шире разворачивается процесс обобществления условий жизнедеятельности человека. Из семейной жизнедеятельности начинают в большей или меньшей степени выделяться такие бытовые функции, как приготовление пищи, изготовление предметов обихода, частично отделяется воспитание детей и т. д. Индустриализация порождает массовое производство предметов потребления и услуг, а урбанизация создает массового потребителя. Закономерным является возникновение системы, обеспечивающей совместную жизнедеятельность и воспроизводство большого, и все возрастающего, числа людей, проживающих на ограниченной территории, а применительно к современной ситуации – в ограниченном пространстве.

Таким образом, возникновение и развитие Г. с. и. – объективный социально-экономический процесс, протекающий в русле развития общего механизма городского устройства.

В контексте индустриального развития общества Г. с. и. является, с одной стороны, системой, развитие которой доминируется производственной инфраструктурой города (призванной обеспечить производство необходимыми ресурсами в больших объемах, чем их воспроизводится на данной территории естественным образом), а с другой стороны, на нее возлагаются функции, способствующие развитию последней (напр., функция привлечения рабочей силы в тот или иной район). При переходе от индустриального к постиндустриальному обществу самостоятельное значение Г. с. и. возрастает, а организация ее оптимального функционирования становится одной из главных задач *городского планирования социального развития*.

Лит.: Тоценко Ж. Т. Социальная инфраструктура: Сущность и пути развития. – М., 1980; Город: проблемы социального развития. – Л., 1982; Янкова З. А., Родзинская И. Ю. Проблемы большого города. – М., 1982; Рукавишников В. О. Население города. – М., 1980; Орлова Э. А. Современная городская культура и человек. – М., 1987.

О. В. Кобяк

ГОРОДА СОЦИАЛЬНАЯ МОРФОЛОГИЯ – 1) социально-пространственная подсистема механизма городского устройства, определяющая дифференциацию мест проживания горожан в зависимости от их положения в *городского населения социальной стратификации*; 2) аналог понятия «социально-пространственная структура *города*».

На формирование Г. с. м. в той или иной мере оказывает влияние огромное количество факторов – экономических, политических, этнических, экологических, религиозных и т. д. Так или иначе, Г. с. м. является исторически сложившейся системой расселения различных социально-экономических групп и слоев городского населения в границах социально-пространственной сферы *города*.

Понятие Г. с. м. диалектически связано с понятием *города социальной инфраструктуры*. С одной стороны, складывающаяся Г. с. м. определяет соответствующую ей специфику социальной инфраструктуры каждого района. С другой – изменение характеристик социальной инфраструктуры, произошедшее, к примеру, под влиянием изменений производственной инфраструктуры, неизбежно влечет за собой повышение или понижение престижности соответствующих районов города, что рано или поздно скажется на изменении всей Г. с. м.

Г. с. м. – исторически динамичная система, претерпевающая с течением времени значительные изменения. К примеру, развитие системы городского транспорта и все большая доступность личного автомобиля делают более привлекательными для жизни окраины города, оставляя за внутренними районами, как правило, менее благополучными в экологическом плане, роль промышленного и административного центра. Следствием этого является формирование вокруг больших городов «пояса» индивидуальной застройки, в котором расселяются представители верхней части среднего класса и высших прослоек городского населения.

В зависимости от целей исследования, различные участки территории города можно классифицировать по разным основаниям, – например, выделять промышленные, административные, «спальные» районы; районы новой или старой застройки и т. д. Комплексный анализ социально-территориальных связей выделенных районов позволяет строить наглядные модели социальной морфологии конкретного города, которые помогают в решении задач *городского планирования социального развития*.

Лит.: Рукавишников В. О. Население города. – М., 1980; Город: проблемы социального развития. – Л., 1982; Советский город: социальная структура. – М., 1988; Пчелинцев О. С. Проблемы развития больших городов // Социология в СССР: в 2 т. – Т. 2. – М., 1965.

О. В. Кобяк

ГОРОДА СОЦИОЛОГИЯ – см.: *Социология города*.

ГОРОДА ЭКОЛОГИЯ (от греч. οἶκος – дом, жилище, местопребывание и λόγος – слово, учение) – комплексная характеристика, отражающая состояние и специфику функционирования механизма городского устройства. Понятие Г. э. описывает систему связей и отношений, возникающую в процессе взаимодействия городского населения со средой его жизнедеятельности – социально-пространственной общностью *города*.

Рассмотрение Г. э. предполагает понимание города как экосистемы, которую образуют организмы (растения – продуценты, человек и животные – консументы, грибы и микробы – деструкторы) вместе со средой их существования. Системообразующими элементами в такой системе являются потоки энергии и круговорот веществ.

С точки зрения экологии город является, во-первых, потребляющей и зависимой от внешней среды экосистемой; во-вторых, аккумулирующей системой (положительный баланс обмена веществ обуславливает их накопление внутри городского пространства) и, в-третьих, неуравновешенной экосистемой (в отличие от природных экосистем развитие города определяется не естественными процессами, а деятельностью человека). Названные характеристики определяют специфику подходов к решению проблем Г. э., острота которых стремительно возрастает вместе с глобальным развертыванием процесса *урбанизации*.

Стратегия преодоления большой зависимости экосистемы города от внешней среды связана с усилением автотрофного блока, производящего продукты питания, сырье и кислород, а также с использованием свободных площадей (в том числе стен и крыш зданий) для выращивания растений. Проблему аккумуляции веществ позволяет уменьшить переход на замкнутые циклы производства, сокращающие накопление веществ вообще и вредных выбросов в частности. Что же касается неуравновешенности экосистемы, то эту проблему можно снять только посредством увеличения роли научно обоснованного экологического регулирования развитием города, включающего гармоничное *городское планирование социального развития*.

Реализация перечисленных принципов требует не только крупных технических изменений инфраструктуры города и больших экономических затрат, но и, что важнее всего, коренных изменений в сознании городских жителей. Стратегия достижения этой цели связана с экологическим воспитанием горожан с самого раннего возраста (в семье, детском саду, школе) ради постепенного качественного обновления *городского культурного пространства* через привнесение в него комплиментарных природному бытию норм, ценностей и образцов поведения. Разумной альтернативы экологически сбалансированному городу в третьем тысячелетии у общества нет.

Лит.: Мазинг В. В. Проблемы экологии города // Города и экология: сб. тр.: в 2 т. – Т. 1 / Центр международных проектов ГКНТ; под общ. ред. О. Н. Яницкого. – М., 1987; Гутнов А. Э. Экологический город – контуры будущего // Города и экология: сб. тр. – Т. 1 / Центр международных проектов ГКНТ; под общ. ред. О. Н. Яницкого. – М., 1987; Орлова Э. А. Современная городская культура и человек. – М., 1987.

О. В. Кобяк

ГОРОДСКОГО НАСЕЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНАЯ СТРАТИФИКАЦИЯ – это, с одной стороны, объективно сложившаяся подсистема механизма городского устройства, создающая условия для его стабильного функционирования, с другой – система признаков и критериев социального расслоения, определяющая социальную структуру городского населения. Различают «одномерную стратификацию», когда критерием выделения групп выступает один признак, и «многомерную стратификацию», определяемую совокупностью признаков.

Все многообразие конкретных видов Г. н. с. с. можно свести к трем основным формам: экономическая, политическая и профессиональная стратификация. Обычно все эти формы тесно взаимосвязаны: горожанин, занимающий высокое положение по какому-либо одному критерию, как правило, обладает таким же высоким статусом и по другим параметрам, и наоборот.

Термин Г. н. с. с. тесно связан с понятием социальной мобильности, согласно которому как в обществе в целом, так и в рамках социально-пространственной общности *города* в частности, неизбежно существует неравенство в той или иной его форме, а также более или менее свободное перемещение горожан в системе Г. н. с. с., в соответствии с их объективными возможностями и субъективными усилиями. Последнее обстоятельство позволяет Г. н. с. с. выполнять стабилизирующую функцию по отношению к механизму городского устройства, обеспечивая его устойчивую работу.

Существуют количественные и качественные методы анализа Г. н. с. с. Первые позволяют определить высоту и профиль социальной стратификации городского населения, вторые – оценить внутреннюю структуру и цельность «социального здания» горожан. Определение качественных и количественных различий Г. н. с. с. у разных городов и в различные исторические периоды представляет большой научный интерес, а изучение закономерностей флуктуаций конкретных социальных стратификаций городского населения с выходом на моменты прогнозирования выступает ключевой проблемой *городского планирования социального развития*.

Лит.: *Рукавишников В. О.* Население города. – М., 1980; *Соколова Г. Н.* Экономическая социология. – Минск, 1998; *Город: проблемы социального развития.* – Л., 1982; *Советский город: социальная структура.* – М., 1988; *Сорокин П. А.* Человек. Цивилизация. Общество. – М., 1992.

О. В. Кобяк

ГОРОДСКОГО НАСЕЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНЫЙ СОСТАВ – система показателей, отражающая исторически сложившееся на территории города качественно-количественное соотношение различных социально-демографических групп, составляющих структуру городского населения. Критериями выделения групп, в зависимости от задач описания Г. н. с. с., могут выступать: пол, возраст, национальность, образование, семейное положение и т. д.

Население любого города имеет свои особенности, отражающиеся в специфике социальной и этнической структур, характере *города социальной морфологии*. В то же время основные черты Г. н. с. с., определяемые существующей в стране в целом общественно-политической системой и уровнем ее экономического развития, будут одни и те же для различных городов, несмотря на относительные различия в численности отдельных групп или слоев социального состава населения в каждом конкретном случае.

Г. н. с. с. в историческом смысле весьма подвижен и изменяется в зависимости от того, как изменяются существующие общественные отношения – производственные, социально-классовые, политические, семейно-бытовые, идеологические, национальные и т. д.

Г. н. с. с. выступает комплексной характеристикой, описывающей одну из сторон механизма городского устройства, которая определяет «наполнение» социальной структуры населения города. Другую сторону названного механизма, определяющую иерархию социальной структуры, описывает новое для отечественной науки понятие – *городского населения социальная стратификация*. Изучение Г. н. с. с., отслеживание и прогнозирование происходящих в нем изменений – неотъемлемые задачи *городского планирования социального развития*.

Лит.: *Рукавишников В. О.* Население города. – М., 1980; *Город: проблемы социального развития.* – Л., 1982; *Советский город: социальная структура.* – М., 1988.

О. В. Кобяк

ГОРОДСКОЕ КУЛЬТУРНОЕ ПРОСТРАНСТВО – сфера функционирования городской культуры как сложной самоорганизующейся подсистемы механизма городского устройства, основная

функция которой состоит в воспроизводстве и обновлении *городского образа жизни*.

Г. к. п. характеризуется рядом количественных и качественных показателей. К количественным показателям относятся: величина городского населения, размеры и возраст *города*, число учреждений культуры (учебные заведения, библиотеки, информационные центры, театры, музеи, кинотеатры, дворцы культуры и т. д.), к качественным – статус города (районный центр, областной центр, столица), развитость *города социальной инфраструктуры*, разнообразие *городского населения социального состава*. Основываясь на комплексном анализе названных показателей, можно судить о таких характеристиках Г. к. п., как степень его разнообразия–однообразия, интегрированности–дезинтегрированности, динамичности–статичности.

В понятие Г. к. п. входят явления, относящиеся как к общественному бытию, так и к общественному сознанию. Первые составляют материально-предметную сторону Г. к. п., вторые – духовную. Эти две стороны диалектически взаимосвязаны. С одной стороны, материально-предметная сфера Г. к. п. отражается общественным сознанием, влияя тем самым на формирование городской культуры. С другой – изменения духовной сферы Г. к. п., происходящие под влиянием политических, идеологических, религиозных и других социальных институтов, оказывают непосредственное воздействие на изменения материально-предметной сферы Г. к. п.

Г. к. п. выступает ареной взаимодействия множества различных субкультур, носителями которых выступают соответствующие слои городского населения. Это позволяет городской культуре отбирать среди передаваемых из прошлого в настоящее и из настоящего в будущее ценностей, норм, образцов поведения те, которые наилучшим образом способствуют воспроизводству городского образа жизни. Вместе с тем внутри городской культуры возникают новые элементы, которые обогащают содержание Г. к. п. и обеспечивают непрерывное обновление городского образа жизни.

Таким образом, Г. к. п. является пространством, в котором действует городская культура, выполняя три основные функции – трансляционную, селекционную и инновационную, реализация которых

выступает необходимым условием воспроизводства и обновления городского образа жизни.

Лит.: Орлова Э. А. Современная городская культура и человек. – М., 1987; Янкова З. А., Родзинская И. Ю. Проблемы большого города. – М., 1982; Город: проблемы социального развития. – Л., 1982; Советский город: социальная структура. – М., 1988; Соколова Г. Н. Экономическая социология. – Минск, 1995; Маркарян Э. С. Теория культуры и современная наука. – М., 1983.

О. В. Кобяк

ГОРОДСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ – комплекс мер по упорядочению работы механизма городского устройства путем регулятивного воздействия преимущественно на социальные подсистемы названного механизма.

Конечной целью Г. п. с. р. является оптимизация функционирования всех подсистем механизма городского устройства во имя наиболее полного выполнения *городам* своих функций. Данная цель достигается путем решения ряда задач, среди которых: формирование перспективной *города социальной инфраструктуры*, обогащение и развитие *городского культурного пространства*, целенаправленное регулирование *городского населения социального состава*.

Критериями типологизации Г. п. с. р. выступают: субъект планирования (городские, районные, местные органы исполнительной власти); объект планирования (социальная инфраструктура города, городское культурное пространство, социальный состав населения города и др.); масштаб воздействия (в границах города, района, микрорайона); сроки планирования (на долго-, средне- или краткосрочную перспективу); ожидаемый эффект (качественные изменения в функционировании механизма городского устройства, количественные изменения в работе подсистем); объем и источники финансирования запланированных мероприятий (из государственного бюджета, за счет муниципальных средств, из фондов общественных организаций). В зависимости от целей описания рассматриваемого феномена и задач планирования могут быть использованы другие критерии выделения типов Г. п. с. р.

Роль планирования социального развития значительно повышается в периоды трансформации городов, когда естественные социальные механизмы регулирования общественно значимых отноше-

ний в среде горожан по тем или иным причинам не работают или работают с большими социальными издержками. В этих условиях Г. п. с. р. призвано обеспечить необходимый запас прочности в работе механизма городского устройства с целью создания достаточного потенциала выживания и развития социально-пространственной системы города.

Значимость Г. п. с. р. заметно повышается с развитием процесса *урбанизации* и, как следствие, обострением проблем городской экологии. Повышение эффективности Г. п. с. р. связано с соотношением и увязыванием в единую программу мероприятий по социальному развитию с планами производственного, транспортного, архитектурного и т. д. развития города. Такая программа является основой для создания комплексной модели города как целостного социально-экономического образования, планы развития которого органично вписываются в стратегию развития района, области, государства в целом.

Лит.: Город: проблемы социального развития. – Л., 1982; *Борщевский М. В., Успенский С. В., Шкаратан О. И.* Город. Методологические проблемы комплексного планирования социально-экономического развития. – М., 1975; Города и экология: сб. тр. – Т. 1 / Центр международных проектов ГКНТ; под общ. ред. О. Н. Яницкого. – М., 1987; Города и экология: в 2 т. Т. 2 / Центр международных проектов ГКНТ; под общ. ред. О. Н. Яницкого. – М., 1987.

О. В. Кобяк

ГОРОДСКОЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ – исторически сложившаяся социокультурная подсистема механизма городского устройства, основная функция которой состоит в организации процесса жизнедеятельности социальных субъектов в условиях специфической социопространственной реальности *города*. Наряду с индивидами, субъектами Г. о. ж. выступают демографические, образовательные, профессиональные группы и т. д. Особенности образа жизни данных групп являются следствием разных условий жизнедеятельности людей, принадлежащих к этим группам.

С одной стороны, феномен Г. о. ж. является следствием процесса *урбанизации* и выступает способом организации жизни индивидов и социальных групп, который позволяет последним выживать, взаимодействовать и развиваться в социально-пространственной среде

с высоким уровнем социосубъектной, материально-предметной и информационной плотности.

С другой стороны, Г. о. ж. выступает комплексной характеристикой, позволяющей синтезировать количественные и качественные показатели, характеризующие различные стороны жизни горожанина. К первым показателям относится уровень жизни, характеризующий степень удовлетворения различных потребностей индивида, как правило, выраженных в их количественном измерении (напр., в денежных единицах). Ко вторым – показатель качества жизни, представляющий комплексную характеристику, включающую всю палитру социальных ценностей. Эта характеристика отражается в оценке социального качества условий жизнедеятельности и возможностей использования этих условий для реализации и воспроизводства важнейших потребностей индивида.

Традиционно выделяют три компонента Г. о. ж.: объективные условия жизнедеятельности, сами формы жизнедеятельности и общественное сознание городских жителей. Диалектика взаимосвязи этих компонентов состоит в том, что, с одной стороны, объективные условия жизнедеятельности субъектов Г. о. ж. определяют соответствующие им формы жизнедеятельности последних, и эти формы находят свое отражение в общественном сознании горожан; а с другой – изменения, происходящие в общественном сознании под идеологическим, культурным или религиозным влиянием, являются фактором изменения форм жизнедеятельности субъектов Г. о. ж., что неизбежно влечет за собой более или менее существенное изменение самих объективных условий жизнедеятельности.

При таком методологическом подходе Г. о. ж. предстает «живой», реально функционирующей в рамках механизма городского устройства системой, а одним из ключевых направлений для *социологии города* становится разработка проблем изучаемого феномена применительно к задачам *городского планирования социального развития*.

Лит.: Социология / под ред. Г. В. Осипова. – М., 1990; Город: проблемы социального развития. – Л., 1982; Образ жизни и планирование социальных процессов. – Минск, 1986; Орлова Э. А. Современная городская культура и человек. – М., 1987.

О. В. Кобяк

ГРУППА СОЦИАЛЬНАЯ – совокупность людей, имеющих общий социальный признак и выполняющих общественно необходимую функцию в структуре общественного разделения труда. Понятие Г. с. фиксирует социальные различия, возникающие между отдельными совокупностями людей в процессе разделения труда на основе: отношения к средствам производства, содержания и характера труда, профессии, образования, уровня и структуры доходов, пола, возраста, образа жизни и др. Общегуманистический подход к обществу в современной социологии признает значимость всех социальных групп, так как различие в их положении приводит к разным интересам, согласование которых является основной целью социальной политики общества.

Д

ДАННЫЕ СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ – структурированная и формализованная информация, собранная в ходе эмпирического социологического исследования.

Процедуры формализации включают определение выборочной совокупности, измеряемых показателей (переменных), а также интервалов времени, через которые производятся измерения.

Информация структурируется по обследуемым объектам, измеряемым переменным и времени проведения исследования. В большинстве исследований используются один или два из трех названных критериев структурирования данных.

Данные типа «объект» возникают при единовременном статистическом обследовании выборки объектов по единственному показателю. Они представляют собой вектор измеренных значений. Если показателей несколько, структура данных представляется в виде матрицы типа «объект – признак». Это наиболее распространенный тип структуры данных (См.: *Матрица данных*), он используется, например, при опросах общественного мнения.

Матрица данных «объект – время» используется в тех случаях, когда на некоторой совокупности объектов через определенные промежутки времени измеряется один и тот же показатель, например, рождаемость в ряде стран или населенных пунктов. Если измерению подлежит только один объект, результаты измерения могут быть представлены вектором «время»; если на единственном объекте неоднократно измеряются несколько показателей – матрицей «признак – время». Наконец, данные типа «признак» возникают при единовременном исследовании одного объекта по нескольким показателям, как, например, при психологическом тестировании.

Данные, в структуре которых присутствуют все три измерения («объект – признак – время»), образуются при неоднократном изме-

рении одних и тех же показателей на одной и той же совокупности объектов. Они могут быть представлены в виде «куба», образованного в результате «наложения» друг на друга нескольких двумерных матриц «объект – признак», относящихся к последовательным промежуткам времени. Данные этого типа порождаются, в частности, лонгитюдными и когортными социологическими исследованиями, при которых одним и тем же респондентам через определенные промежутки времени задаются одни и те же вопросы.

О. В. Терещенко

ДАННЫХ МАТРИЦА – прямоугольная таблица, предназначенная для представления и хранения *данных социологического исследования*. Наибольшее распространение получили матрицы типа «объект – признак», используемые в качестве стандартного способа представления данных в компьютерных статистических программах.

Каждая строка матрицы данных отводится одному объекту, каждый столбец – одному признаку; на пересечении строки и столбца указывается значение данной переменной для соответствующего объекта. В приведенном фрагменте матрицы данных (см. таблицу) образование измеряется в годах, стаж работы в фирме и предшествующий опыт – в месяцах, годовая зарплата – в долларах США. Пол закодирован цифрами: 1 – «мужской», 2 – «женский»; категория (должность) – цифрами: 1 – «клерк», 2 – «охранник», 3 – «менеджер».

Фрагмент матрицы данных о сотрудниках фирмы¹

Личный номер	Пол	Дата рождения	Образование	Категория	Зарплата	Начальная зарплата	Стаж в фирме	Предшествующий опыт
1	1	02/03/52	15	3	\$57000	\$27000	98	144
36	2	08/07/63	8	1	\$31350	\$11250	96	52
96	1	10/02/33	8	2	\$30750	\$15000	92	432
168	2	04/23/62	16	3	\$46875	\$17250	86	19
321	2	10/26/53	12	1	\$22050	\$12000	76	6

¹ Фрагмент матрицы данных из файла Employee.SAV, пакет прикладных программ SPSS for Windows 7.0

О. В. Терещенко

ДЕВИАЦИЯ – социальное поведение, отклоняющееся от считающегося «нормальным» или социально приемлемым в обществе либо социальном контексте. Согласно Э. Дюркгейму, девиация рассматривается как социальная проблема, возникающая из «анормальных» или «патологических» форм социальной солидарности, особенно чрезмерного индивидуализма («эгоизма») и *аномии*.

ДЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ – уменьшение в цивилизованных государствах доли отраслей материального производства и увеличение доли доходов непроизводственных отраслей в валовом внутреннем продукте (ВВП). Этот процесс сопровождается уменьшением доли занятых в сфере материального производства и увеличением доли занятых в непроизводственных сферах в общем объеме занятого населения. Изменения в структуре занятости отражают, с одной стороны, процессы внедрения трудосберегающих технологий, уменьшающих объем занятых в производстве при сохранении уровня выпуска продукции, а с другой стороны – рост объема занятости в сфере культуры и науки, образования, услуг. Деиндустриализация отражает процесс перехода от индустриального общества к информационному и сопровождается ростом интеллектуальной индустрии (индустрии информатики и знаний); развитием информационных сетей и банков данных; превращением информации, знания и новых технологий в основные продукты общественного производства.

Данный процесс осмысливается в теории «человеческого капитала», которая объясняет «дополнительный» экономический рост «инвестициями в человека», в том числе и в сферу образования. Согласно этой теории, образование и прогресс в знаниях становятся двумя основными факторами экономического роста и способствуют ускорению перехода индустриального общества в информационное. Идеи формирования информационного общества разработаны в трудах Дж. Белла, О. Тоффлера, И. Масуды и др.

Г. Н. Соколова

ДЕЙСТВИЯ СОЦИАЛЬНОГО КОНЦЕПЦИЯ – анализ действия, отправной точкой которого является индивид (или деятель). Основывается на знаниях о типичных деятелях в типичных ситуациях и, среди прочих элементов, выявляет цели деятеля, его ожидания

и ценности, средства достижения целей, характер ситуации и понимание данной ситуации деятелем. Обоснование Д. с. к. было предложено М. Вебером, который ввел в научный оборот понятия: социальное действие, а также его идеальные типы – традиционное, аффективное, целерациональное и ценностно-рациональное действие.

Социальное действие представляет собой простейшую единицу социальной деятельности и становится социальным, по М. Веберу, при двух условиях: обладания рациональной осмысленностью; ориентации на поведение других людей, которую М. Вебер определяет с помощью понятия «ожидание». Действие, не предполагающее осознанности и не содержащее ожидания, не является, по М. Веберу, социальным. Признавая, что не всегда можно провести четкую границу между осознанной и неосознанной ориентацией индивида как на поведение других, так и на смысл собственного действия, М. Вебер ввел идеальные типы, чистые модели, основанные на учете меры и степени сознательности и рациональности, обнаруживаемых в рамках каждого типа социального действия: традиционное, аффективное, целерациональное и ценностно-рациональное действие.

Традиционное действие основано на привычке и минимально опосредовано осмысленным целеполаганием. Зачастую представляет собой лишь «автоматическую реакцию» на привычное раздражение, движущуюся в русле однажды усвоенной установки. Значимость этого типа действия связана с тем, что к нему относится большая часть обычного повседневного поведения людей, в котором существенную роль играет привычка.

Аффективное действие обусловлено эмоциональным состоянием действующего субъекта и находится, по М. Веберу, «на границе» осмысленной и сознательно ориентированной человеческой деятельности. Пограничный характер аффективного действия, отражающий предельный случай реальной деятельности людей, для которых оно не является нормой, дало возможность М. Веберу теоретически сконструировать соответствующий идеальный тип, обозначающий границу его минимальной осмысленности, за которой оно перестает быть человеческим действием.

Целерациональное действие характеризуется однозначностью и ясностью осознания деятелем цели, рационально соотносенной

со средствами, адекватными для достижения этой цели. Такое действие, по М. Веберу, представляет собой идеальный тип, созданный на основе сочетания предельно рациональных характеристик человеческого поведения. В качестве социального действия, т. е. ориентированного на действия других, целерациональное действие предполагает ожидание действующим индивидом соответствующих действий окружающих его людей и использование этих действий для достижения своей рационально продуманной и сформулированной цели.

Ценностно-рациональное действие основывается на вере в безусловную ценность самого этого действия, взятого в своей ценностной определенности как нечто самодовлеющее и независимое от его результатов. В отличие от целерационального действия смысл ценностно-рационального действия состоит не в достижении какой-либо цели, а в его собственном определенном характере, ценности действия как такового. Ценностно-рациональное действие подчиняется определенным «заповедям» и требованиям, в подчинении которым действующий индивид видит свой долг.

Лит.: Вебер М. Избранные произведения. – М., 1990.

Г. Н. Соколова

ДЕЛОВЫЕ ИГРЫ – метод имитации выработки управленческих решений по заданным правилам в различных производственных ситуациях. Д. и. проводятся в учебных и исследовательских целях, а также для подбора управленческих кадров. В процессе Д. и. моделируются действия линейных и функциональных руководителей, принимающих решения с использованием исходной или получаемой в ходе игры информации о состоянии производственного процесса и внешней среды. Решение в Д. и. принимаются в соответствии с поставленными перед участниками игры задачами и имеющимися ограничениями. Взаимодействие участников Д. и. обуславливается правилами, отражающими специфические свойства и зависимости моделируемого хозяйственного процесса. В ходе Д. и. участникам поступает информация, аналогичная формируемой в реальных условиях. Участники Д. и. могут использовать традиционные формы анализа производственных ситуаций и подготовки решения, экономико-математические методы и модели. Эффективность принимаемых

решений в разных ситуациях оценивается с помощью определенных критериев. Д. и. позволяют интенсифицировать процесс обучения, исследовать процесс подготовки и принятия решения, оценить важность используемой информации, судить о профессиональных знаниях и навыках при отборе управленческих кадров.

ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА – целенаправленная деятельность государственных органов и иных социальных институтов в сфере регулирования процессов воспроизводства населения. Включает систему целей и средств для их достижения. Как правило, это система мер, направляющих течение демографических процессов в сторону оптимизации воспроизводства населения, т. е. формирования такого сознательного демографического поведения населения, которое бы соответствовало представлениям об объективных потребностях общественного развития. Д. п. – составная часть социально-экономической политики государства, поэтому ее меры должны способствовать или во всяком случае не препятствовать реализации главной цели, которую ставит перед собой общество, в то время как другие меры социально-экономической политики должны согласовываться с целями Д. п. Она должна комплексно воздействовать на все стороны воспроизводства населения, а не сводиться только к задаче ликвидации неблагоприятных явлений в демографической ситуации. Д. п. необходима даже тогда, когда существующие параметры воспроизводства народонаселения близки к оптимальным. В таких условиях ее роль заключается в поддержании их на должном уровне. В широком понимании Д. п. иногда отождествляют с политикой народонаселения, в узком – рассматривают как одну из ее составляющих, наряду с регулированием условий занятости и труда, уровня жизни и социального обеспечения населения. Объектами Д. п. могут быть население всей страны в целом или отдельных регионов, социально-демографические группы, когорты населения, семьи определенных типов или стадий жизненного цикла. Д. п. нельзя рассматривать в отрыве от анализа динамики конкретной демографической ситуации: ее тенденции и перспективы обуславливают и определяют характер и целевую направленность Д. п. В общем виде Д. п. обычно сводится к формированию в долгосрочной перспективе желательного режима воспроизводства населения, сохранению или

изменению тенденций в области динамики численности и структуры населения, рождаемости, смертности, семейного состава, расселения, внутренней и внешней миграции, качеств, характеристики населения.

Основные направления Д. п. включают: создание условий для сочетания родительства с активной профессиональной деятельностью, снижение заболеваемости и смертности, увеличение продолжительности жизни, улучшение качественных характеристик населения, регулирование миграционных процессов, урбанизации и расселения населения, государственную помощь семьям с детьми, социальную поддержку инвалидов, пожилых и нетрудоспособных и т. п. Эти направления должны быть согласованы с такими важными сферами социальной политики, как занятость, регулирование доходов, образование и здравоохранение, профессиональная подготовка, социальное обеспечение.

Меры Д. п. делятся на: экономические (оплачиваемые отпуска и различные пособия при рождении детей; пособия на детей в зависимости от их числа, возраста, типа семьи; ссуды, кредиты, налоговые и жилищные льготы и т. д.), административно-правовые (законодательные акты, регламентирующие браки, разводы, положение детей в семьях, алиментные обязанности, охрану материнства и детства, аборт и использование средств контрацепции, социальное обеспечение нетрудоспособных, условия занятости и режим труда работающих женщин-матерей, миграционные процессы и т. п.), воспитательные и пропагандистские, призванные формировать общественное мнение, нормы и стандарты демографического поведения, определенный демографический климат в обществе.

Идеи воздействия на процессы брачности и рождаемости содержатся уже в работах античных мыслителей (Платон, Аристотель и др.). В Древнем Риме были приняты законы, направленные на повышение рождаемости среди свободного населения и поощрявшие брачность. В средние века были выработаны жесткие каноны, согласно которым брачность, большая семья и неограничиваемая рождаемость являлись незыблемыми условиями традиционного поведения населения. Во время перехода к индустриальному обществу стала все явственнее обозначаться угроза депопуляции. Это

вызвало к жизни ряд принципиально иных проблем народонаселения. В 1946 г. во Франции была введена в практику широкая система денежных выплат семьям, направленная на поощрение рождений 1-го, 2-го и особенно 3-го ребенка. В 1960–1970-е годы меры поощрения рождаемости приняты и в ряде других стран. Во многих странах в условиях так называемого демографического взрыва осуществляется Д. п., направленная на стимулирование снижения рождаемости. Программы снижения рождаемости проводятся во многих странах Азии. На их осуществление выделяются значительные денежные средства, которые расходуются как на пропаганду среди населения преимуществ малодетной семьи и современных методов ограничения деторождения, так и в ряде случаев на предоставление материальных льгот семьям, активно включившимся в реализацию программ планирования семьи. В современных условиях Д. п. осуществляется в большинстве стран мира. С 1960-х годов ООН проводит периодические опросы правительств по вопросам политики в области населения (в 1963, 1972, 1976, 1978, 1982, 1988). Их систематизированные результаты легли в основу специального банка данных о политике в области населения. Банк содержит постоянно пополняемую информацию по 174 странам.

Лит.: *Валентей Д. И.* Теория и политика народонаселения. – М., 1967; Демографическая политика. – М., 1974; Детерминанты и последствия демографических тенденций: в 2 т. – Т. 1, ч. 9. – Нью-Йорк, 1975; *Кваша А. Я.* Демографическая политика в СССР. – М., 1986; *Елизаров В. В.* Демографическая политика // Система знаний о народонаселении. – М., 1991; *Шахотько Л. П.* Воспроизводство населения в Белорусской ССР. – Минск, 1985; *Шахотько Л. П.* О демографической политике в области рождаемости. – Минск, 1979; *Population Policy Analysis*, Lexington, 1979; *Trends in Population Policy*. – N. Y., 1989; *Willemons F. J.* Population policies for a sustainable human development, working Paper 96-3, Population Research Center, University of Croningen. – Croningen, 1996.

Л. П. Шахотько

ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ УСТАНОВКИ – предрасположенность личности, определяющая согласованность разного рода действий, обусловленных положительным или отрицательным отношением к тем или иным демографическим поступкам (рождению определенного числа детей, возрасту вступления в брак, развода, миграции и др.). Д. у. являются психологическим регулятором демографического

поведения личности и означают готовность к определенному результату демографического поведения, приемлемость его для личности. Данные о Д. у. обычно получают при опросах населения. Большинство Д. у., как правило, формируются уже в детском возрасте. Побудительными наклонностями Д. у., которые раскрывают их качественную сторону и содержание, являются демографические мотивации. Наиболее разработанными являются мотивационные аспекты рождаемости и миграции. Выборочные исследования мотивации стали возможны благодаря применению социологических методов. От определенных Д. у., в частности от представления большинства семей или отдельных индивидов о желаемом и ожидаемом количестве детей, о целесообразности миграции, об образе жизни, зависит демографическое поведение. Д. у. складываются на индивидуальном и групповом уровне под влиянием объективных и субъективных факторов (непосредственные условия жизни, материальные и духовные потребности, общественное мнение и т. д.). Чаще всего они не зависят от требований и интересов общества в целом и социально-экономической необходимости.

Л. П. Шахотько

ДЕМОГРАФИЧЕСКИЙ ВЗРЫВ – образное обозначение быстрого количественного роста мирового населения, начавшегося с 1950-х годов. С позиции концепции *демографического перехода* Д. в. – резкое ускорение роста численности населения вследствие установления промежуточного типа воспроизводства населения. В это время, как правило, снижение смертности значительно опережает снижение рождаемости, что приводит к ускорению роста численности населения.

Д. в. – это исторически переходящее общественное явление. По мере развития демографического перехода нарушенная согласованность режимов рождаемости и смертности восстановится. Когда промежуточный тип воспроизводства населения сменится основным, прекратится и Д. в. Однако темпы демографического перехода зависят от социально-экономического развития, и если оно идет относительно медленно, то промежуточный тип воспроизводства сохраняется дольше, что наблюдается в большинстве развивающихся стран.

Во многих из этих стран проводится *демографическая политика*, направленная на преодоление переходного характера воспроизводства населения, в частности, на снижение рождаемости.

Л. П. Шахотько

ДЕМОГРАФИЧЕСКИЙ ПЕРЕХОД – концепция, применяемая в современной демографии для объяснения смены типов воспроизводства населения. Концепции Д. п. различаются по своим исходным предпосылкам и методологиям анализа социальной обусловленности типов воспроизводства населения. Существуют различные взгляды на причины и факторы Д. п., его механизмы, конечный результат и степень универсальности. Однако их общим элементом является демографическое развитие, соответствующее крупным историческим этапам развития общества. В связи с этим различают 5 фаз Д. п., пройденных высокоразвитыми странами за последние 100 лет. 1-я фаза характеризуется высокими коэффициентами рождаемости и смертности и, таким образом, медленного роста населения. 2-я фаза характеризуется тем, что происходит быстрое снижение смертности, рождаемость при этом все еще сохраняется высокой, что приводит к резкому увеличению темпов роста населения, *демографическому взрыву*. Для 3-й фазы характерно некоторое замедление темпов снижения смертности и значительное снижение рождаемости, рост населения замедляется. В 4-й фазе смертность стабилизируется, а рождаемость продолжает снижаться, что приводит к ускорению снижения темпов роста населения. 5-я фаза характеризуется стабилизацией смертности и рождаемости на низком уровне, что обеспечивает незначительный прирост населения.

Л. П. Шахотько

ДЕМОГРАФИЧЕСКИЙ СЦЕНАРИЙ – система предположений о развитии демографических процессов, на основе которой разрабатывается один из возможных вариантов демографического прогноза. Наиболее распространенным методом демографического прогнозирования в мировой практике является метод компонентов. Этот метод предполагает, что исходная информация, кроме половозрастной структуры населения и отчетных показателей о рождаемости,

смертности и миграции, содержит еще и гипотезы о будущем развитии отдельных компонентов движения населения: рождаемости, смертности, миграции. Точность прогнозов в значительной степени зависит от точности этих гипотез, обоснованности Д. с. При разработке Д. с. часто используются методы экстраполяции, т. е. продление тенденций, характерных для динамических рядов показателей отдельных демографических рядов в прошлом, на перспективу. Эти методы имеют ряд недостатков и некоторые преимущества. Основным преимуществом метода является то, что он относительно легко выполним на основе данных, доступных для широкого круга исследователей. К его недостаткам следует отнести то, что он не учитывает влияния на демографические процессы изменений в развитии социально-экономических и других факторов. Социально-экономические факторы высококомобильны, потому при разработке демографических прогнозов желательно учитывать ожидаемые изменения в динамике социально-экономического развития и их влияние на демографические процессы. При построении Д. с. очень важно правильно спрогнозировать развитие социально-экономической обстановки в стране, так как именно социально-экономические факторы оказывают решающую роль в развитии демографических процессов. Однако поскольку социально-экономические переменные могут изменяться значительно быстрее, чем демографические показатели, часто оказывается, что их предсказать труднее, чем сами демографические уровни, для прогнозирования которых нужны эти социально-экономические переменные. Кроме того, эффективность использования социально-экономических переменных в прогнозировании демографических процессов связана с правильностью выбора этих переменных. Они должны иметь стабильное и достаточно сильное влияние на демографический процесс, четкие показатели, доступные для исследователя. Эти показатели должны быть правильно спрогнозированы на предстоящий период.

При построении Д. с., особенно при разработке гипотез о динамике рождаемости и миграции, используются данные выборочных обследований о демографических установках населения. Довольно часто при построении Д. с. используются мнения экспертов. При построении Д. с. очень важно учитывать развитие процессов по когор-

там. Так, отмечено, что когорты родившихся в 1940–1945 гг. имеют более высокие показатели смертности во всех возрастах по сравнению с когортами других лет рождения. При построении Д. с. важно также учитывать основные закономерности развития демографических процессов в других странах мира в их сравнении и сопоставлении с национальными условиями. При построении системы предположений реального развития демографических процессов прогнозный период иногда разбивается на этапы, на протяжении которых показатели обнаруживают себя по-разному.

Лит.: *Шахотько Л. П.* Население Беларуси в конце XX века. – Минск, 1996.

Л. П. Шахотько

ДЕМОГРАФИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ – система действий и отношений, опосредствующих демографические поступки, явления. Это такая сторона деятельности индивида, семей и других малых групп, которая непосредственно ведет к сохранению или изменению их демографического статуса. Иногда субъектами Д. п. выступает целая нация или население региона. Д. п. – это сложный результат взаимодействия физиологических и психологических характеристик индивида, условий его жизнедеятельности, а также духовных норм и ценностей окружающих его социальных групп и общества в целом. В узком понимании Д. п. включает действия и отношения, связанные только с воспроизводством населения, непосредственно – с рождаемостью и смертностью и опосредованно – с брачностью, овдовением и разводимостью. В широком понимании Д. п. кроме названных включает также действия и отношения, связанные с миграцией населения и его социальной мобильностью. Д. п. относительно деторождения называется репродуктивным или генеративным (иногда прокреативным) поведением. К Д. п. относят действия и отношения, связанные с осуществлением полного репродуктивного цикла, с последовательной сменой репродуктивных событий, действий и отношений, препятствующих наступлению каждого звена репродуктивного цикла. Сюда относят и количество детей в семье, очередность и интервалы между рождениями, методы внутрисемейного регулирования рождаемости, аборт и т. д. На репродуктивное поведение оказывает влияние соотношение уровня жизни

и уровня потребности в детях. Каждая семья оценивает свои условия реализации потребности в детях. Критерий оценки условий жизни у разных семей различный в зависимости от установок и ориентации человека. Некоторые авторы помимо действий и отношений относительно деторождения в генеративное поведение включают уход за детьми, их воспитание и обучение, а также освоение взрослыми индивидами новых социальных и психологических ролей. Д. п. относительно сознательного или несознательного сохранения здоровья и, наоборот, его разрушения называется самосохранительным поведением. Эта область Д. п. изучена сравнительно слабо. Д. п. относительно перемещений людей из одного населенного пункта в другой на постоянное или временное, но довольно длительное место жительства называется миграционным поведением. Миграционное поведение зависит от влияния внешних стимулов миграции (напр., возможная перспектива изменения условий жизни) и внешних стимулов к стабилизации (напр., сила привычки к данной среде); иногда от влияния подражательного фактора, т. е. сложившихся в данной группе или территориальной общности установок. На миграционное поведение большое влияние оказывают особенности личности отдельных мигрантов (интересы, потребности, стремления, ценностные ориентации) и т. д. Д. п. относительно семейно-брачных отношений называется брачным, или матримониальным. Под ним понимают поведение людей в связи с заключением и прекращением браков. Его демографически значимыми аспектами являются: возраст вступления в первый и последующий браки; возраст расторжения первого и последующего браков; очередность брака, очередность развода, продолжительность безбрачного периода до вступления в брак и между браками, формы брака. Брачное поведение рассматривается в основном с точки зрения его влияния на репродуктивное поведение, так как большинство рождений осуществляется в браке. Психологическим регулятором Д. п. являются демографические установки личности.

Лит.: Белова В. А. Величина семьи и общественное мнение. Факторы рождаемости. – М., 1971; Белова В. А., Дарский Л. Е. Статистика мнений в изучении рождаемости. – М., 1972; Харчев А. Г., Мацковский М. С. Современная семья и ее проблемы. – М., 1978; Харчев А. Г. Брак и семья в СССР. – М., 1979; Бойко В. В. Малодетная семья. Социально-психологическое исследование. – М., 1980;

Антонов А. И. Социология рождаемости. – М., 1980; *Бодрова В.* Особенности репродуктивного поведения населения России в переходный период // Вопросы статистики. – 1966. – № 2; *Мзиковский М. С.* Социология семьи: проблемы теории, методологии, методики. – М., 1989; *Шахотько Л. П.* Репродуктивное поведение населения Республики Беларусь // Вопросы статистики. – 1997. – № 3.

Л. П. Шахотько

ДЕМОГРАФИЯ (греч. δῆμος – народ, γράφο – пишу) – наука о закономерностях воспроизводства населения в общественно-исторической обусловленности этого процесса. Воспроизводство населения (постоянное возобновление поколений людей) – один из главных процессов воспроизводства общества. Оно включает в себя процессы взаимодействия рождаемости, смертности, брачности, разводимости, закономерности и социальную обусловленность этих процессов. В том ракурсе, в котором процессы воспроизводства населения объясняются экономическим и демографическим поведением индивидов, социально-демографических групп и слоев общества, Д. соотносится с экономической социологией.

Развитию демографических наук способствует обострение мировой демографической ситуации и то, что проблемы народонаселения стали неотъемлемой частью глобальных проблем человечества. В их число входят: демографический взрыв в развивающихся странах; демографический кризис в экономически развитых странах; проблемы *урбанизации* и международных миграций, при этом демографические проблемы влекут за собой проблемы социальные, такие как увеличивающийся разрыв в уровне жизни населения развитых и развивающихся стран, проблемы старения населения и угрозы депопуляции в развитых странах, проблемы обеспечения высокого качества населения и др. Поэтому демографические проблемы переходят в разряд общечеловеческих, определяющих социальное развитие человечества в целом.

ДЕТЕРМИНИЗМ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ – методологическая установка, приписывающая решающую роль в общественно-экономическом развитии технологическим изменениям современного крупно-корпоративного производства. В большей или меньшей степени Д. т. присущ теориям социальных изменений, теориям культурного

отставания, объясняющим возникновение социальных противоречий тем, что социокультурные организации не поспевают за технологическими изменениями. Это концепции индустриального и постиндустриального обществ, в которых центром проблем социального развития становятся управление, регулирование, контроль за технологическими изменениями. Критика данной концепции в 1950-х годах привела к пересмотру данной установки, установлению социальных пределов технологических изменений, перемещению вопроса о значимости технологии социального уровня (т. е. значимости ее для общества в целом) на организационный уровень.

ДЕТЕРМИНИЗМ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ (ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МАТЕРИАЛИЗМ) – экономическая интерпретация истории, согласно которой общественно-историческое развитие определяется действием экономического фактора (или экономической среды). Политическая, культурная и другие сферы социальной жизни лишаются способности активно воздействовать на ход истории и предстают следствием действия экономического фактора. В Д. э. из производительных сил и производственных отношений механически выводятся все остальные явления общественной жизни, а люди выступают персонификаторами экономических категорий. В условиях научно-технической революции традиции Д. э. продолжают представлять технологического детерминизма, в концепциях индустриального и постиндустриального обществ.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ. Термин «деятельность» обычно рядопологается с термином «структура» и часто является не более чем синонимом термина «действие», имплицитно эмфизирюя неопределенность природы человеческих действий в противоположность детерминизму структурных теорий. Социологические теории часто характеризуются в соответствии с тем, что в них рассматривается в качестве предмета исследований – деятельность или структура; именно в этом направлении и ведутся основные дебаты. Некоторые современные теоретики (как, например, П. Бурдьё) вмешались в дискуссию, сознательно пытаясь преодолеть этот дуализм. Бурдьё более всего известен в англоговорящем мире своими концепциями культурного капитала и обычаев, хотя его многочисленные книги и статьи со-

держат также развернутую теорию социального порядка. Последняя сосредоточивает внимание на воспроизводстве современной культуры посредством дифференцированного распределения знания через образовательные институты. В своей последней работе П. Бурдьё выступает за конструктивистский подход в социологии, преодоление как тяготения к анализу сущностей, так и попыток анализировать на уровне здравого смысла. Убеждение в том, что объективный и субъективный аспекты социальной жизни неизбежно взаимосвязаны, заставляет его сделать вызов дуализму – «макро-» против «микро-» и «структура» против «деятельности» («Очерк теории практики» (1977), «Распознавание» (1984), «Гомо Академикус» (1988), «Другими словами» (1990), «Логика практики» (1990), «Ремесло социологии» (1991)). Очевидно, эти различные тексты пока еще не формируют систематического социологического проекта и еще в меньшей мере решают проблему дуализма «структура» против «деятельности». Однако его аргументация успешно разрабатывается его современниками, среди которых известен Р. Брубакер («Переосмысление классической теории: Социологический взгляд Пьера Бурдьё» в кн. «Теория и общество», 1985).

Подобным же образом американский социолог Дж. Александер доказывает многомерность социологии, совмещая метафизический и эмпирический аспекты, индивидуальный волевой акт и коллективное превосходство, нормативное и инструментальное действие, что нашло отражение в его четырехтомном издании «Теоретическая логика в социологии» (1984). Он утверждает также, что Т. Парсонс вплотную подошел к достижению этого синтеза, ближе, чем какой-либо другой социолог-теоретик.

Г. Н. Соколова

ДИАГНОСТИКА СОЦИАЛЬНАЯ – изучение экономических интересов и социальных мотивов поведения индивида, социальной группы; поиск социально-экономических детерминант процессов и явлений общественной жизни. Д. с. экономической ситуации преследует цель «распознать» те социальные последствия, к которым ведет данный экономический порядок, либо система хозяйствования, выявить реальные и возможные перемены в структуре общественных

отношений и настроений социальных групп, находящихся в данной экономической ситуации.

ДИСТАНЦИЯ СОЦИАЛЬНАЯ – расстояние между позициями двух индивидов или двумя позициями одного и того же индивида в разные периоды жизни на «социальной лестнице». Термин введен Питиримом Сорокиным в работе «Социальная мобильность» (1927) для обозначения дистанции социальной мобильности как числа ступенек (страт), пройденных индивидом при подъеме (спуске) по социальной лестнице.

Таким образом, понятие социальной дистанции тесно связано с критериями стратификации общества, наиболее существенными из которых сегодня являются материальное благосостояние (доходы, собственность), престиж, власть, профессиональная квалификация (образование). Соответственно первым двум критериям социальная дистанция может измеряться в денежных суммах и в разности оценок позиций по шкалам престижа профессий. Наиболее сложно оценивать различия в уровне властных полномочий; для этого также часто используются шкалы престижа, так как предполагается, что престиж профессии в значительной мере обусловлен ее властным статусом. При измерении различий в профессиональной квалификации должны учитываться не только формальные количественные (длительность образования, успеваемость, стаж работы) и качественные (вуз, специальность, выбор дисциплин) показатели, но также эффективность и качество труда.

В западной социологии одним из наиболее обоснованных и перспективных подходов к измерению социальной дистанции является использование показателей социально-экономического статуса профессий. Он был впервые предложен американскими исследователями П. Блау и О. Дунканом в 1967 г. и заключается в вычислении индекса, характеризующего профессию с точки зрения социального престижа, необходимого образования и уровня оплаты труда. В отечественной социологии данный подход пока не нашел широкого применения, главным образом из-за недостаточно высокой корреляционной связи между этими тремя показателями в республиках бывшего Советского Союза.

О. В. Терещенко

ДИСФУНКЦИЯ СОЦИАЛЬНОГО ИНСТИТУТА – нарушение нормального взаимодействия социального института с социальной средой, в качестве которой выступает общество. Основой взаимодействия служит реализация главной функции социального института – удовлетворение соответствующих общественных потребностей. В условиях трансформации экономических отношений может возникнуть ситуация, когда изменившиеся общественные потребности не находят адекватного отражения в структуре и функциях соответствующих социальных институтов. В результате возникают явления дисфункций, которые могут касаться как внешней (организационной), так и внутренней (содержательной) деятельности этого института. С точки зрения организационной Д. с. и. может выражаться в недостатке подготовленных кадров, материальных средств и т. д. С содержательной точки зрения Д. с. и. выражается в неясности целей деятельности, неопределенности функций, падении социального престижа и авторитета социального института. Несоответствие деятельности института характеру общественных потребностей ведет к прекращению его отдельных функций в «символическую», ритуальную деятельность, т. е. деятельность, не направленную на достижение рациональной цели.

ДИСЦИПЛИНА – социальные отношения, выражающиеся в обязательном для всех членов общества (социально-профессиональных групп) подчинении установленным правилам и нормам, благодаря которым достигается согласованность действий.

ДИСЦИПЛИНА ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ – строгое и точное соблюдение в процессе производства требований к технологии изготовления продукции, которые содержатся в операционных технологических картах или других технологических документах. Высокий уровень Д. т. – один из важнейших факторов, обуславливающих достижения высокого качества продукции и услуг. Соблюдение Д. т. создает условия для быстрого освоения новых производств, лучшего использования рабочего времени, оборудования, сокращения потерь от брака. Укреплению Д. т. способствует рост технической оснащенности труда. Соблюдение Д. т. каждым работником является непременным условием повышения качества продукции, резервом роста эффективности производства.

ДИСЦИПЛИНА ТРУДОВАЯ – обязательное для всех работников подчинение установленному на предприятии трудовому распорядку и надлежащее выполнение своих обязанностей. Д. тр. является разновидностью специальной дисциплины, которая, в отличие от общеобязательной дисциплины, распространяется только на членов определенной организации.

В рамках Д. тр. можно выделить следующие аспекты:

1. Внутренний аспект. Данный аспект связан с правосознанием работника и степенью интериоризации норм, направленных на регулирование трудового поведения в соответствии с действующими на территории конкретной страны нормативными правовыми актами. В рамках данного аспекта Д. тр. можно выделить следующие компоненты:

знаниевый, предполагающий (в идеале) знание действующего отраслевого законодательства (в частности, трудового законодательства); локальных нормативных правовых актов, определяющих трудовой распорядок на предприятии; уставов и положений о дисциплине;

психологический, включающий субъективную оценку работником правовых норм в целом и норм, связанных с трудовым правом в частности; психологические установки на определенное правовое поведение; личностные черты и качества работника;

социетальный, основанный на экономических и политических отношениях, господствующих в конкретном социуме; тенденциях развития общества (к примеру, направленность на оптимизацию институтов); отношениях личности и государства. Немаловажной в рамках данного компонента является акцентуация на менталитет и традиции народа.

2. Внешний аспект. Данный аспект включает два основания:

принуждение работника к соблюдению Д. тр. Данное основание реализуется через применения к работнику, нарушившему правила Д. тр., санкций (мер дисциплинарного взыскания). В качестве примера законодательно закрепленных санкций можно выделить следующие: замечание, выговор, увольнение, лишение премий, изменение времени предоставления трудового отпуска. Виды и порядок применения тех или иных санкций определяется внешними (по отноше-

нию к предприятию) и внутренними (локальными) нормативными правовыми актами.

К примеру, в качестве внешних нормативных правовых актов, регулирующих вопросы Д. тр. в Республике Беларусь, выделяют следующие:

1. Трудовой кодекс Республики Беларусь.
2. Закон Республики Беларусь от 14 июня 2003 года «О государственной службе в Республике Беларусь».
3. Декрет Президента Республики Беларусь от 26 июня 1999 года № 29 «О дополнительных мерах по совершенствованию трудовых отношений, укреплению трудовой и исполнительской дисциплины».
4. Типовые правила внутреннего трудового распорядка, утвержденные постановлением Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 5 апреля 2000 года № 46.
5. Постановление Пленума Верховного Суда Республики Беларусь от 28 июня 2012 года № 4 «О практике применения судами законодательства о трудовой дисциплине и дисциплинарной ответственности работников».

К локальным нормативным правовым актам, регулирующим вопросы Д. тр., относятся:

1. Правила внутреннего трудового распорядка;
2. Штатное расписание;
3. Должностные инструкции работников;
4. Графики работ (сменности);
5. Графики отпусков;
6. Положения и инструкции по охране труда и технике безопасности;
7. Коллективные договоры, соглашения.

Поощрение работника за Д. тр. Порядок поощрения работника за Д. тр. (так же, как и принуждение к ее соблюдению) определяется внешними и внутренними нормативными правовыми актами. К примеру, в качестве поощрения за труд работнику может быть выписана премия, а в особых случаях работник может быть представлен к государственной награде в соответствии с законом.

Лит.: О практике применения судами законодательства о трудовой дисциплине и дисциплинарной ответственности работников: Постановление Пленума Верховного Суда Республики Беларусь от 28 июня 2012 № 4: текст по состоянию на 27 января 2013 года [Электронный ресурс] // Нац. правов. интернет-портал Респ.

Беларусь. – 2013. – Режим доступа: <http://pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=S21200004&p1=1>. – Дата доступа: 05.02.2013; Трудовой кодекс Республики Беларусь: принят Палатой представителей 8 июня 1999 г.: одобр. Советом Республики 30 июня 1999 г.: текст Кодекса по состоянию на октябрь 2009 г. – Минск, 2009; Домашняя юридическая энциклопедия / редкол.: М. И. Ткач и др. – М., 2004; Социология: энцикл. [Электронный ресурс] / Нац. соц. энцикл. – Минск, 1998. – Режим доступа: <http://voluntary.ru/dictionary/568/word/disciplina-trudovaja>. – Дата доступа: 05.02.2013.

А. В. Мартинкевич

ДОБРОВОЛЬНАЯ КРЕСТЬЯНСКАЯ КООПЕРАЦИЯ – это форма организации труда, при которой селяне (мелкие производители, крестьяне (фермеры), собственники) добровольно объединяются для достижения определенных общих целей в различных областях деятельности. В целях координации предпринимательской деятельности, защиты общих имущественных интересов крестьянские (фермерские) хозяйства, а также собственники ЛПХ могут по договору создавать объединения в форме кооперативов, ассоциаций или союзов по территориальному и отраслевому признакам. При этом деятельность кооператива должна быть основана на личном трудовом участии его членов и объединении их имущественных паевых взносов, при этом земельные участки не передаются в паевой фонд и остаются в собственности крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйств.

В России кооперативы начали возникать в конце XIX – начале XX века. Однако распространение получили лишь в 60-х годах XX века. Во второй половине 60-х годов XIX века в России возникли молочные артели Н. В. Верещагина. В 1865 г. был утвержден устав первого в России кредитного крестьянского товарищества. В начале XX века сформировались теоретические представления о кооперации у русских ученых. В частности, А. В. Чаянов, крупный специалист по вопросам кооперативного движения, разрабатывая основы плана кооперативного движения в России, использовал принцип материальной заинтересованности крестьян. Опыт кооперативного движения в России показал, что кооперативы способны гибко реагировать на изменяющийся спрос, полнее использовать местные условия, предприимчивость сельских товаропроизводителей. Д. кр. к. в сель-

скохозийственном производстве может развиваться по трем основным направлениям. Первое направление – кооперирование сельскохозяйственных субъектов по производству продукции: по возделыванию трудоемких культур, по откорму и выращиванию скота и др. Это производственная кооперация, где пайщики и трудовой коллектив – одни и те же люди. Второе направление – кооперирование в сфере материально-технического обслуживания. Такая форма кооперации может получить распространение из-за отсутствия финансовых и материальных средств и неразвитости сферы обслуживания. Третье направление – создание крестьянскими (фермерскими) хозяйствами, малыми предприятиями и личными подсобными хозяйствами кооперативов на основе объединения денежных средств и материально-технических ресурсов по переработке и реализации продукции. Во многих развитых странах кооперация сельского хозяйства превратилась в сложный социально-экономический организм, охватывающий производство сельскохозяйственной продукции, организацию технического обслуживания путем создания соответствующих предприятий; кредитные кооперативы наряду с финансовыми операциями все в больших размерах осуществляют торговые операции (сбыт, снабжение).

Сейчас объединение мелких товаропроизводителей возможно только при активном участии республиканских и местных органов власти, осуществляющих разработку законодательной базы, разъяснительную работу и оказывающих финансовую, организационную, производственную помощь. В настоящее время на постсоветском пространстве в сельской местности продолжается организация сельскохозяйственных кооперативов различных видов (производственных, потребительских, кредитных, страховых и т. п.) в связи с тем, что кооперация, как показывает мировой опыт, является одним из путей повышения эффективности агропромышленного производства и создает условия для формирования продовольственной безопасности страны. В Беларуси пока Д. кр. к. в финансовой, снабженческо-сбытовой и производственной сферах не получила распространения, так как у большинства сельских жителей производство сельхозпродуктов носит не товарный, а потребительский характер. В основном она существует в виде потребительской кооперации,

которая осуществляет свою деятельность главным образом в сельской местности, чем содействует улучшению условий жизни и труда сельских жителей.

Лит.: *Никольский С. А.* Аграрный курс России. – М., 2007, *Смирнова Р. А., Кузьменко Т. В.* и др. Человеческий потенциал белорусской деревни. – Минск, 2009; *Сельская экономика: учебник / под ред. С. В. Киселева.* – М., 2008.

Р. А. Смирнова

ДОКУМЕНТ – один из источников, используемых в социологических исследованиях для получения первичной эмпирической информации. Основанием для классификации социологических Д. служит форма, в которой тот или иной Д. фиксирует содержащуюся в нем информацию. По форме фиксации информации Д. разделяются на: письменные (рукописные, печатные, машинописные); иконографические (кино-фотодокументы, произведения изобразительного искусства); фонетические (грампластинки, магнитофонные записи, записи на электронных носителях). Социологическими являются Д., составленные специально для целей социологического исследования: опросные листы и бланки интервью, различные тесты, дневники и протоколы наблюдений и др.

ДОМОХОЗЯЙСТВО – структурное образование, включающее одно лицо или группу лиц, для которых общим являются бюджет и место проживания. Как правило, домашние хозяйства состоят из членов одной семьи и идентичны семьям, хотя полностью понятия «семья» и «домашнее хозяйство» не совпадают. Так, наличие родственных связей в Д. не обязательно.

ДОСТОВЕРНОСТЬ РЕЗУЛЬТАТОВ СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ – характеристика качества результатов исследования, соответствия выводов, сделанных исследователем, реальности, степень адекватности полученного знания изучаемому объекту. Д. р. с. и. зависит от: методов расчета выборочной совокупности; качества эмпирических данных, полученных в результате исследования; корректности теоретических выводов, сделанных на основании этих данных, т. е. от методологии и логики исследования, формальных методов анализа данных и т. д.

Е

ЕДИНИЦА НАБЛЮДЕНИЯ – выделенная в массе наблюдаемых фактов характеристика, фиксирующая особенности и специфику объекта и предмета исследования. Необходимо выделять лишь те Е. н., которые отвечают целям и задачам социологического исследования.

Ж

ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ – социально упорядоченные формы поведения и стилей жизни, через которые проходит индивид по мере смены им возрастных групп. В контексте социологического подхода условно можно выделить пять периодов Ж. ц. индивида: дошкольный (начальная социализация); школьный (получение общего образования); период профессиональной подготовки (обучение в высшем или среднем специальном учебном заведении); период профессиональной деятельности; постпрофессиональный период. Каждый из названных периодов соотносится с определенным возрастным диапазоном, определяющим стиль жизни и ценностные ориентации индивида.

ЖИЗНИ ОБРАЗ – устойчивые формы социального бытия, совместной деятельности людей, типичные для исторически конкретных социальных отношений, формирующиеся в соответствии с генерализованными нормами и ценностями, отражающими эти отношения. Ж. о. детерминирован социальным временем и характерен для обществ, выработавших свою социальную определенность. Выступает в виде более или менее ограниченной совокупности возможностей социальной адаптации, задающих и формирующих базовые типы жизнедеятельности в процессе социализации, поэтому его функция – скорее организация, упорядочение, нежели самоорганизация жизни (А. А. Возьмитель).

Анализируя изменения в отношении к труду, в уровне и качестве жизни, выявляя противоречия и диспропорции, исследуя динамику социальной сферы, жизненных планов и социальных ценностей, можно получить ответы на вопросы, являющиеся проблемными и дискуссионными в современном обществе. А именно: как повлияли радикальные изменения в социально-экономических и социально-политических условиях жизни постсоветского общества на повседневную жизнь; какие институты и как влияют на возникновение новых

норм и ценностей; какие нормы и ценности повседневного поведения утратили свою роль и значимость; какие формы активности, типы взаимодействия между людьми могут способствовать, а какие препятствовать цивилизованному развитию современного общества.

Своеобразие изучения состояния и динамики общественных отношений через призму Ж. о. состоит в том, что социально-экономические, социально-политические, духовные и др. процессы анализируются через жизнедеятельность социальных субъектов, качественной характеристикой которой выступает активность личности, действующей в разных сферах и масштабах своей жизни. Соответственно, предметом анализа выступают социальные отношения, выделенные по их субъекту, что позволяет рассматривать социальные субъекты как целостности, а основной подход к анализу изменений в Ж. о. определить как субъектно-деятельностный.

Лит.: Состояние и основные тенденции развития советского образа жизни. Вопросы методологии и методов исследования / отв. ред. И. Т. Левыкин. – М., 1980; *Бестужев-Лада И. В.* Опыт типологии социальных показателей образа жизни / И. В. Бестужев-Лада // Социол. Исслед. – 1980. – № 2; *Возьмитель А. А.* Образ жизни: от старого подхода к новому / А. А. Возьмитель // Социально-политические науки. – 1991. – № 1; *Возьмитель А. А., Осадчая Г. И.* Образ жизни: теоретико-методологические основы анализа / А. А. Возьмитель, Г. И. Осадчая // Социол. исслед. – 2009. – № 8; *Возьмитель А. А.* Образ жизни: тенденции и характер изменений в пореформенной России / А. А. Возьмитель. – М., 2012.

Г. Н. Соколова

ЖИЗНИ УРОВЕНЬ И ЖИЗНИ КАЧЕСТВО. Жизни уровень – социально-экономическая категория, выражающая обеспеченность населения потребительскими благами, которые характеризуются количественными показателями, абстрагированными от их качественных значений. В контексте статистики они определяются состоянием сферы услуг в сравнении с международными стандартами. В демографическом контексте – связываются с продолжительностью жизни населения, уровнем его образования и долей ВВП на душу населения, в социальном – с состоянием социальной структуры, состоящей из комплиментарных групп, обеспечивающих стабильное развитие общества в целом.

Жизни качество – социологическая категория, выражающая степень удовлетворенности разных групп населения условиями своей

жизнедеятельности, а также степень самореализации в трудовой деятельности и степень потребления инновационных видов услуг.

Становление постиндустриального общества происходит в контексте одного из законов диалектики – закона взаимного перехода количественных изменений в качественные. Сущность данного закона состоит в том, что изменение качества, т. е. переход от старого качества к новому, совершается тогда, когда накопление количественных изменений достигает определенной границы. Количество и качество рассматриваются как составляющие элементы социального механизма инновационного развития. Они переходят друг в друга – и в этом их единство. Они измеряются в разных показателях – и в этом их различие. Взаимодействие этих элементов осуществляется в рамках категории «меры», которая выражает взаимосвязь и взаимообусловленность качества и количества. Мера выступает как интервал количественных изменений, в пределах которого явление как совокупность социально-экономических показателей сохраняет свою качественную определенность. Выход за пределы меры приводит к изменению качества жизни, к превращению количественных изменений в качественные. Так, кризис 1992 г., связанный с падением ВВП в Республике Беларусь на 36 % и радикально понизивший уровень жизни населения, обусловил резкое падение не только количественных, но и качественных характеристик жизни. Отметим, что уровень жизни начала 1990-х годов был достигнут только в «нулевых» годах, т. е. мера возвращения к «нормальному» уровню и качеству жизни составила примерно 10 лет. К новому качеству жизни может привести и нынешний поворот к инновационной экономике, уже вызывающий определенные изменения в экономике и обществе.

Категория «качественный скачок» отражает сложный переход от старого качества к новому, когда количественные изменения выходят за границы меры. Содержанием качественного скачка является сложное переплетение двух процессов – исчезновение старого качества и возникновение нового, а также установление нового единства качества и количества. Сложность этого перехода состоит в том, что силы и тенденции, направленные на нарушение социально благополучной консервативности объекта, с очень большим трудом получают преобладание над силами, способствующими сохранению этой

консервативности. Чем богаче и сложнее явление, тем сложнее переход от старого качества к новому.

Исследования в сферах Ж. у. и Ж. к. ведущих российских ученых (Н. М. Римашевской, В. Г. Доброхлеб, К. А. Гулина и др.), а также белорусских исследователей (Е. М. Бабосова, С. А. Шавеля, В. Р. Шухатович, Г. Н. Соколовой, Н. Н. Сечко и др.) свидетельствуют о том, что важнейшие компоненты Ж. к. – здоровье и образование – с одной стороны, все глубже погружаются в социально-экономический контекст, а с другой – все теснее связываются с совокупностью ценностных ориентаций разных слоев населения.

Основоположник теории постиндустриального общества Д. Белл обосновал, что постиндустриальное общество означает появление новых осевых принципов: переход от товаропроизводящего к информационному обществу, или обществу знаний, а в самих формах производимых знаний сдвиг по оси абстракции от эмпиризма к теории и кодификации теоретического знания с целью управления потоком нововведений и формулирования политики.

По Д. Беллу, требования нового образа жизни концентрируются вокруг двух сфер – здоровья и образования. Им делаются весьма существенные выводы относительно того, что постиндустриальные тенденции не заменяют прежние социальные формы как некие «стадии» общественного развития, они сосуществуют, усложняя общество и природу его социальной структуры. Всякий раз, когда общество ставит перед собой задачу установить более справедливое распределение благ или обеспечить большее равенство возможностей, оказывается, что это не столько разрешает назревшие проблемы, сколько вызывает к жизни десятки новых, каждая из которых не имеет удовлетворительного решения в рамках «экономизированного подхода», служащего целям производства и получения прибыли (в отличие от социологизированного, нацеленного на формирование совокупности новых ценностных ориентаций населения).

Предпосылкой становления постиндустриального общества является постоянный переход количественных характеристик уровня жизни в качественные характеристики, связанные с самореализацией личности и ростом потребления инновационных видов услуг. С одной стороны, по данным государственной статистики (1995–2011 гг.),

наблюдается повышение доходов граждан, вызывающее существенные изменения в экономической стратификации белорусского общества в направлении увеличения средне- и высокодоходных групп населения. С другой стороны, белорусские граждане, по данным республиканских социологических мониторингов, вкладывают в понятие «высокое качество жизни», помимо хорошего здоровья, такие ресурсные критерии, как материальный достаток, хорошие жилищные условия, возможность не экономить на минимально необходимых вещах. Получается, что материальное благополучие для белорусов все еще является целью, а не средством обеспечения высокого качества жизни. Проблема рассогласования Ж. у. и Ж. к., существующая в белорусском обществе, воспроизводится в большей мере за счет ориентации граждан на поддержание достигнутого уровня жизни и в меньшей – за счет актуализации ими социальных инноваций и потребления инновационных видов услуг – гуманитарных (здравоохранение, образование) и профессиональных (информатизация, телекоммуникация).

Вместе с тем следует отметить, что корреляционные связи отражают лишь статичную картину состояния общества в определенные моменты места и времени, ограничиваются описанием явления и не выходят за рамки эмпирического познания. Для раскрытия сущности процесса перехода к постиндустриальному обществу необходимо объяснение этого процесса в русле действия собственного социально-экономического закона (в данном случае – закона перехода количественных характеристик в качественные). Подобное объяснение связано с введением в научный оборот категорий Ж. у., Ж. к., меры и качественного скачка как элементов механизма инновационного развития.

Лит.: Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл. – М., 2004; Доклад о человеческом развитии, 2011. «Устойчивое развитие и равенство возможностей: Лучшее будущее для всех». – UNDP, NY, USA, 2011; Социальное положение и уровень жизни населения России. 2011. – М., Росстат, 2011 г; Социальное положение и уровень жизни населения Республики Беларусь. 2012 / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь. Минск, 2012; *Римашевская Н. М.* Радикальное измерение негативного тренда здоровья населения России // Здоровье населения: проблемы и пути решения. Минск, 2011. – С. 7–14; *Шахотько Л. П.* Смертность и ожидаемая продолжительность жизни населения Республики Беларусь // Там же. – С. 39–48; *Соколова Г. Н., Сечко Н. Н.* Здоровье как компонент качества жизни белорусского населения: социологический анализ // Там же. – С. 48–59.

Г. Н. Соколова

З

ЗАКОН БОЛЬШИХ ЧИСЕЛ – статистический закон, выражающий связь статистических показателей (параметров) *выборочной* и *генеральной совокупности*.

Фактические значения статистических показателей, полученные по некоторой выборке, всегда отличаются от так называемых теоретических значений, свойственных генеральной совокупности. З. б. ч. состоит в том, что фактические данные все более приближаются к теоретическим ожидаемым значениям по мере возрастания числа наблюдений, т. е. при увеличении объема выборки происходит взаимное «погашение» индивидуальных отклонений от некоторого уровня, свойственного генеральной совокупности в целом, и проявляется закономерность, лежащая в основе изучаемого явления.

Из З. б. ч. следует, что для каждого параметра генеральной совокупности может быть рассчитан минимальный объем выборочной совокупности, при котором (при условии обеспечения репрезентативности выборки) разница между теоретическим и фактическим значениями параметров не превышает заданной величины.

О. В. Терещенко

ЗАКОН КОНКУРЕНЦИИ – социально-экономический закон, влияющий через отношения субъектов собственности, в борьбе за наиболее выгодные условия производства и реализации товаров с целью получения наибольшей прибыли, на взаимодействие законов разделения и перемены труда. К. Маркс определил конкуренцию как «закон, который все снова и снова выбивает буржуазное производство из прежней колеи и принуждает капитал напрягать производительные силы труда, потому что он напрягал их раньше, закон, который не дает капиталу ни минуты покоя и постоянно диктует

ему: Вперед! Вперед! Это именно тот самый закон, который в рамках периодических колебаний торговли неизбежно выравнивает цену товаров по его издержкам производства» (Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 6. С. 454). Ареной закона конкуренции становится все общественное производство, источником саморазвития – постоянное возникновение и разрешение противоречия 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.

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.

В условиях глобализации З. к. приобретает самодовлеющий характер и захватывает не только сферу производства, но и сферу обращения, диктуя свои требования общественному производству. Виды конкурентной борьбы все более 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.

Лит.: *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. 2-е изд. – Т. 23; Современный капитализм: проблемы рабочей силы. – М., 1985; *Соколова Г. Н.* Экономическая социология. – Минск, 1995; *Соколова Г. Н.* Экономическая социология: учебник для вузов. – М.; Минск, 2000.

Г. Н. Соколова

ЗАКОН ПЕРЕМЕНЫ ТРУДА – социально-экономический закон, 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 3. п. т. К. Маркс характеризовал перемену труда как «всестороннюю подвижность рабочего», как абсолютную пригодность человека к изменяющимся потребностям в труде. В контексте требований закона перемены труда речь идет об универсальности рабочей силы, ее гибкости, многосторонности, приспособляемости как условию ее способности к перемене труда.

Главное требование 3. п. т. состоит в ускорении подвижности трудовых функций, чтобы, в конечном счете, частичного (ограниченно пригодного) рабочего заменить индивидом, обладающим абсолютной пригодностью к изменяющимся потребностям в труде. Требованием времени становится гибкость, многосторонность, приспособляемость рабочих. Полное осуществление этого требования недостижимо, однако по пути его выполнения, с большим или меньшим успехом, идут практически все цивилизованные, промышленно развитые страны. В той или иной мере оно достигается повышением образовательного уровня, а также многообразными формами профессионального обучения, переобучения и повышения квалификации.

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. Свертывание сходящих с исторической арены отраслей делает ненужными сотни профессий, а развитие новых отраслей требует людей новых профессий.

Действие 3. п. т. связано циклическим развитием производительных сил и производственных отношений. Так, в период 1770–1830-х годов изобретение ткацких станков вызвало замену ручного труда ткачей на работу на механических станках. В период 1830–1880-х годов изобретение машин, приводимых в действие силой пара, вызвало бурный рост железнодорожного и водного парового транспорта и появление соответствующих профессий. В период 1880–1930-х годов изобретения в области электротехники послужили основой возникновения профессий, связанных с производством и обслуживанием электрических машин, а также с дальнейшим развитием, на основе электрического двигателя, всех видов железнодорожного, водного и воздушного сообщения. В период 1930–1970-х годов произошла научно-техническая революция в области ядерной физики и появились кластеры принципиально новых профессий в данной сфере. В период 1970–2010-х годов развитие информатики, на основе достижений в электронике, молекулярной биологии, дает новые результаты в здравоохранении, сельском хозяйстве, пищевой промышленности и служит основой для формирования новых профессий. Очередной период – с 2010 г. – ознаменован достижениями в области нано- и биотехнологий и возникновением новых профессиональных сфер.

Лит.: *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. 2-е изд. – Т. 23; *Кайдалов Д. П.* Закон перемены труда и всестороннее развитие личности. – М., 1968; *Чангли И. И.* Труд. Социологические аспекты теории и методологии исследования. – М., 1973; *Соколова Г. Н.* Экономическая социология. – Минск, 1995; *Соколова Г. Н.* Экономическая социология: учебник для вузов. – М.; Минск, 2000.

Г. Н. Соколова

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.

Формы проявления закона разделения труда в разные исторические эпохи различны. В античную эпоху резкое разделение труда на умственный и физический порождало соответствующие сословия: патрициев, которые пользовались политическими правами и имели доступ к государственным должностям; плебеев – свободное население, которое занималось ремеслами и сельским хозяйством и не имело политических и гражданских прав; рабов, используемых на тяжелых физических работах и находившихся в полной собственности у своего владельца.

В феодальную эпоху усилившееся разделение труда на сельскохозяйственный и ремесленный способствовало формированию новых сословий: феодалов-землевладельцев; крестьян, находившихся в личной зависимости от феодалов; городских ремесленников, объединенных в цехи по профессиональному признаку. 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 и появление слоя рабочих конвейерного производства.

В период раннего капитализма мануфактурное разделение труда создало предпосылки для возникновения крупной промышленности и связанных с нею социальных классов – буржуазии, которая обладала собственностью на средства производства, и наемных рабочих, лишенных этих средств и вынужденных продавать свою рабочую силу.

В процессе развития капитализма, связанного с циклическим развитием производительных сил и последующей реорганизации производственных отношений, разделение труда качественно меняет свой характер и становится из эволюционного революционным,

а наука превращается в необходимый компонент производства. Первое проявление воздействия науки на разделение труда внутри предприятий выразилось в том, что в системе машин оно стало определяться объективным производственным механизмом. Второе состоит в том, что машинное производство уничтожает необходимость прикреплять рабочих пожизненно 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 переучивания. Третье – связано с главным направлением в изменении функций рабочих: внедрение в производство научных достижений изменяет пропорции в соотношении затрат умственного и физического труда в пользу труда умственного.

Основным свойством универсальной рабочей силы, обеспечивающим спрос на нее в условиях рыночных отношений, становится ее образовательный уровень. В социально-стратифицированном обществе повышение уровня образования не снимает социальных различий, но переносит их с экономического на профессиональный уровень – различия между людьми с разным уровнем знаний. Экономическое расслоение уменьшается в связи с повышением оплаты более сложного труда высокообразованных работников. Более существенным становится отраслевое и профессиональное расслоение, связанное с социальным и профессиональным статусом в общественной иерархии. По мере развития данной закономерности разделение труда становится главным фактором развития универсальной рабочей силы на рынке труда.

Лит.: Дюркгейм Э. О разделении общественного труда. – М., 1991; Маркс К. Капитал // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. – Т. 23; Чангли И. И. Труд. Социологические аспекты теории и методологии исследования. – М., 1973; Соколова Г. Н. Экономическая социология. – Минск, 1995; Соколова Г. Н. Экономическая социология: учебник для вузов. – М.; Минск, 2000.

Г. Н. Соколова

ЗАКОН СООТВЕТСТВИЯ СОДЕРЖАНИЯ И ХАРАКТЕРА ТРУДА – отражение в сфере труда более общего закона соответствия уровня развития производительных сил и состояния производственных отношений. Рассмотрение эволюции труда в истори-

ческом аспекте показывает, что наиболее примитивный по своему содержанию ручной труд сочетался с личной принадлежностью раба рабовладельцу (рабский труд); ручной ремесленный труд, допускающий самостоятельность и творчество, но на низком уровне технологии, характерен для феодального общества; с развитием механизации и повышением качества производительной силы труда началось развитие капиталистического общества с наемным трудом лично свободных работников. Однако радикальное изменение производительных сил не обязательно влечет за собой смену общественно-экономических формаций, но и вызывает реорганизацию производственных отношений (по выражению Н. Д. Кондратьева) в рамках одной общественно-экономической формации.

Взаимоотношение человека и средств труда, являясь важнейшим моментом внутренней диалектики производительных сил, не исчерпывает диалектики самого труда как активного процесса воздействия на природу. В трудовом процессе средства труда выступают слитно с человеком как одно целое, направленное на обработку предметов труда. Это различие внутри единства, которое представлено в производительных силах и которое содержит собственное движущее противоречие, реализующееся в условиях взаимодействия производительных сил и производственных отношений. Именно на это противоречие внутри производительных сил обратил внимание выдающийся русский экономист Н. Д. Кондратьев, создавший теорию малых (3–5 лет), средних (7–11 лет) и больших (около 50 лет) циклов экономической конъюнктуры. На протяжении исследуемого периода длительностью в 140 лет Н. Д. Кондратьевым было сделано четыре важных наблюдения относительно характера этих циклов – «четыре эмпирические правильности». Тем самым был создан алгоритм (идеальный тип) длительности и особенностей перехода от одного большого цикла (в современной парадигме – технологического уклада) к другому.

Н. Д. Кондратьев показал, что на повышающей волне больших циклов наблюдается оживление в сфере технических изобретений и внедрении этих изобретений, связанное с реорганизацией производственных отношений. На понижающей волне кризиса и депрессий создаются предпосылки для перехода к новым технологическим

принципам, что, в свою очередь, требует капиталовложений в обновление действующих производств и формирование новых отраслей. Эта реорганизация происходит в рамках одной экономической формации, отражая во многом принципы реорганизации производственно-технических отношений между людьми, определяемые новыми приоритетами научно-технического прогресса.

Основные «эмпирические правильности» в рамках действия З. с. с. и х. т. сводятся к следующим:

1. Перед началом повышающей волны каждого большого цикла, а иногда в самом ее начале, наблюдаются значительные изменения в условиях хозяйственной жизни общества. Эти изменения выражаются в значительных технических изобретениях и открытиях, в глубоких изменениях техники производства и обмена, изменении условий денежного обращения, усилении роли новых стран в мировой хозяйственной жизни и т. д.

2. Периоды повышающих волн больших циклов, как правило, значительно богаче крупными социальными потрясениями и перевертываниями в жизни общества, чем периоды понижающих волн.

3. Понижающие волны больших циклов сопровождаются длительной депрессией сельского хозяйства.

4. Большие циклы экономической конъюнктуры выявляются в том же едином процессе динамики экономического развития, в котором выявляются и средние циклы с их фазами подъема, кризиса и депрессий. Средние циклы как бы «нанизываются» на волны больших циклов, поэтому характер фазы большого цикла, на которую приходятся данные средние циклы, не может не отражаться на ходе средних циклов. Очевидно, что в период повышающих волн больших циклов преобладают годы подъемов, а в период понижающих волн больших циклов – годы депрессий.

Первый большой цикл, по Н. Д. Кондратьеву, охватывал период с 1770 по 1820 год, второй – с 1820 по 1870, третий – с 1870 по 1920, четвертый – с 1920 по 1970 год. Следуя методологии Н. Д. Кондратьева, можно проследить окончание четвертого и пятый (1970–2020) цикл реорганизации экономической жизни. Первый связывается Н. Д. Кондратьевым с созданием ткацкого станка в Англии и развитием текстильной промышленности; второй – с созданием

паровых машин, а также строительством железных дорог, что позволило освоить новые территории и преобразовать сельское хозяйство; третий соотносится с внедрением электричества, радио, телефона и автомобилестроения, изменивших экономические и социальные условия жизни общества. Четвертый цикл связан, как известно, с развитием атомной энергетики, и одновременно – со Второй мировой войной, первой и важнейшей предпосылкой которой явилось возрождение и обновление тяжелой и военной индустрии Германии. Пятый большой цикл ознаменован информационной революцией, приближающей нас к информационному обществу, в котором информация и знание выступают в качестве основной социальной ценности.

Действие 3. с. с. и х. т. связано с двумя условиями – наличием научно-технических изобретений и открытий, хозяйственными возможностями применения этих изобретений и открытий на практике – и включается в закономерный процесс экономического развития. Войны и социальные потрясения оказываются не исходными силами этого развития, а его функцией и формой, а именно – функцией и формой постоянно возникающих противоречий между человеком и средствами труда в их воздействии на предмет труда, между уровнем развития производительных сил и состоянием производственных отношений, связанных с борьбой за рынки сбыта и сферы экономического влияния.

Лит.: Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. – Т. 23; Кондратьев Н. Д. Большие циклы конъюнктуры // Кондратьев Н. Д. Избранные сочинения. – М., 1993; Соколова Г. Н. Н. Д. Кондратьев: эмпирическое обоснование закона соответствия производительных сил и производственных отношений // Социология. – 2000. – № 3; Соколова Г. Н. Экономическая социология: учебник для вузов. – М.; Минск, 2000.

Г. Н. Соколова

ЗАКОНОМЕРНОСТЬ РАЗВИТИЯ КУЛЬТУРЫ ТРУДА – глупина и масштабность реализации сущностных сил человека в процессе созидательной трудовой деятельности. Создавая богатый и разнообразный мир предметов, человек одновременно воспроизводит себя как человека, формирует и развивает свои собственные силы и отношения. В сфере отношений «человек – природа» это проявляется

в использовании созданных им средств и предметов труда; в сфере производственных отношений в выработке различных нормативов, посредством которых регулируется и контролируется общественный труд; в сфере общественного сознания – в создании системы ценностей, формирующих отношение к труду как первой жизненной потребности.

Производство человеком предметного мира оказывается тем самым и его самовоспроизводством, его саморазвитием. Если предметное богатство общества, создаваемое поколениями людей, есть внешняя форма существования культуры труда, то развитие человека в непосредственном производственном процессе как совокупности его общественных отношений представляет собой внутреннее содержание этой культуры. Ибо «... чем же иным является богатство, как не полным развитием господства человека над силами природы, т. е. как над силами так называемой «природы», так и над силами его собственной природы? Чем же иным является богатство, как не абсолютным выявлением творческих дарований человека, без каких-либо других предпосылок, кроме предшествовавшего исторического развития, делающего самоцелью эту целостность развития, т. е. развития всех человеческих сил как таковых безотносительно к какому бы то ни было заранее установленному масштабу» (Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 46. Ч. 2. С. 476).

В условиях различных форм труда и, следовательно, различных форм общения, производительная сила, общественное состояние и сознание могут и должны вступать в противоречие друг с другом. Оно выступает как противоречие между процессами распределечивания и опредмечивания, в диалектическом развитии которых проявляется человеческое существование в труде. Объективно по мере разрешения данного противоречия процесс распределечивания, связанный с развитием индивидуальных способностей в соответствии с уровнем развития орудий производства, становится более совершенным. Процесс опредмечивания – реализация сущностных сил человеком и перенос их на продукт труда – становится более содержательным в соответствии с развитием новых технологий. В самом акте воспроизводства изменяются не только объективные условия, но изменяются и сами производители, вырабатывая в себе новые качества, разви-

вая и преобразовывая самих себя благодаря производству, создавая новые силы и новые представления, новые способы общения, новые потребности, новый язык. Согласно К. Марксу, история промышленности и сложившееся предметное бытие промышленности являются раскрытой книгой человеческих сущностных сил, чувственно представшей перед нами человеческой психологией, которую до сих пор рассматривали вне ее связи с сущностью человека, а всегда лишь под углом зрения какого-либо отношения полезности.

Лит.: *Маркс К.* Экономическо-философские рукописи 1844 года – Т. 42; *Маркс К.* Экономические рукописи 1857–1859 гг. – Т. 46. // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд.

Г. Н. Соколова

ЗАКОНОМЕРНОСТЬ СОЦИАЛЬНАЯ – присущая отношениям и деятельности людей типичная связь, характер которой определяет содержание и направление социального развития на любом уровне социальной организации (в отличие от *законов социальных*).

Методологически важно различать при анализе соотношения закона и закономерности: закон указывает на существенную, глубинную, прочную, но отдельную связь и абстрагируется от других связей и отношений; ему подчиняется большая группа однородных явлений и процессов, но какой-то одной стороной; закономерность отражает становление, функционирование и развитие явления или процесса в целом. В *специальных социологических теориях* З. с. рассматривается как результат обобщенного познания специфических сторон возникновения, функционирования и развития социальных сфер и социальных институтов.

Методологически важно изучение степени доминирования тех или иных З. с. в общем процессе социального развития, а также выявление степени закономерности самого этого процесса, что требует разработки соответствующих методик. При разработке таких методик необходимо, во-первых, дифференцировать анализируемый процесс, разложив его на системообразующие элементы; во-вторых, эмпирически интерпретировать понятия, описывающие этот процесс; в-третьих, определить методы измерения новых процессов и новых качеств – как позитивных, так и негативных. Социологическому познанию З. с. способствует выявление и поиск способов разрешения

социальных противоречий (*противоречий социальных*) становления, функционирования и развития общественных явлений и процессов.

Лит.: *Андреева Г. М.* Закономерность общественная // Философский энциклопедический словарь. – М., 1983; *Писаренко И. Я.* Закономерность социальная // Социологический словарь. – Минск, 1991.

Г. Н. Соколова

ЗАКОНЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ – повторяющиеся, устойчивые, объективно обусловленные, существенные взаимосвязи демографических процессов с процессами социально-экономического развития. Система З. н. отражает основные причинно-следственные связи в развитии народонаселения, исторические формы этого развития в зависимости от изменения способа производства. З. н., отражающие непосредственное воздействие общественных отношений на процессы воспроизводства населения, можно разделить на: экономические – законы влияния характера и степени занятости трудоспособного населения на процессы его воспроизводства; социальные – законы воздействия социальных условий на воспроизводство населения. Демографическое поведение индивида формируется под воздействием классов и социальных групп, в которых личность занимает определенное положение, выполняет присущие ей социальные роли, воспринимает общественные интересы, взгляды, идеалы, преломляя их через свою систему потребностей.

ЗАКОНЫ СОЦИАЛЬНЫЕ – объективно существующие, повторяющиеся, существенные связи явлений и процессов в социальных системах и подсистемах общества. Понятие З. с. отражает историю возникновения и развития систем социального взаимодействия и поэтому включает в себя тенденцию, направление их развития, границы их устойчивости, принципы их организации.

З. с. носят объективный характер, но, в отличие от законов природы, реализуются через деятельность людей, научное познание которой невозможно без учета диалектики взаимосвязи объективного фактора, отражающего положение индивида, группы, сообщества в структуре разделения общественного труда, и субъективного фактора, отражающего их потребности и интересы. Выражая господствующую тенденцию изменений массовых событий за определен-

ный период времени, **З. с.** являются по своей природе статистическими и часто выступают как законы-тенденции.

З. с. определяют основную линию развития общества, не охватывая и не предопределяя множества случайностей и отклонений; именно через эти случайности и отклонения необходимость пробивает себе дорогу как закон. Актуализация **З. с.** как необходимости происходит в форме динамических и статистических закономерностей. В применении к массовым общественным явлениям уместно говорить о статистических закономерностях, допускающих индивидуальные отклонения, через которые прокладывает себе дорогу **З. с.** Повторяющиеся в истории явления и процессы, прежде всего в рамках общественно-экономических формаций, фиксируются статистическими по своей сути законами-тенденциями. Если же рассматривать генеральную линию исторического развития общества, то выражающая ее закономерность выступает как динамическая.

Адекватное отражение законов в процессе их познания обусловлено тем, что законы внешнего мира и мышления образуют «...два ряда законов, которые по сути дела тождественны, а по своему выражению различны лишь постольку, поскольку человеческая голова может применять их сознательно, между тем как в природе, – а до сих пор большей частью и в человеческой истории, – они прокладывали себе путь бессознательно, в форме внешней необходимости, среди бесконечного ряда кажущихся случайностей» (Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 21. С. 302). В какой мере и с какой силой **З. с. пробивают себе дорогу в общественном развитии, зависит в большой мере от того, знают ли люди эти законы и условия их действия и в какой мере они осознают свою собственную деятельность как необходимое условие проявления общественного закона.**

Индивиды в процессе социальной деятельности различаются по своим социальным качествам, а их деятельность осуществляется в разных социальных общностях, в различных жизненных условиях и обстоятельствах, поэтому «абсолютное осуществление законов задерживается, замедляется и ослабляется противодействующими обстоятельствами» (Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 25. С. 257). Таким образом, действие **З. с.** находится в зависимости от индивидуальных особенностей, особых жизненных обстоятельств

и конкретных условий жизнедеятельности индивидов; обычно они реализуются как законы-тенденции.

Следует различать формы проявления **З. с. развития** и **З. с. функционирования**. Если **З. с. развития** выступают в качестве причинного условия изменения явления или процесса, то **З. с. функционирования** – как следствие функции явления, служащее сохранению социальной системы, в которой данное явление действует. Основные функции **З. с.** – целеполагающая, регулятивная, прогностическая.

Лит.: *Тард Г.* Социальные законы. – СПб., 1906; *Виноградов В. Г., Гончарук С. И.* Законы общества и научное предвидение. – М., 1972. *Уледов А. К.* Социальные законы. – М., 1975.

Г. Н. Соколова

ЗАНЯТОСТИ СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА – деятельность государственных и общественных структур по регулированию занятости с целью согласования процессов реструктуризации экономики и состояния стабильности в обществе. Политика регулирования занятости в краткосрочном периоде решает два следующих вопроса: может ли государство допустить резкий рост безработицы, и если нет, то какую политику оно может осуществлять для сдерживания роста безработицы. В связи с этим политика в области занятости приняла типичную форму нелегкого компромисса между однозначно сформулированной задачей прекратить финансовую поддержку убыточных государственных предприятий и политическим требованием избежать массовых увольнений и резкого роста безработицы. Многие эксперты рекомендуют все же применять к предприятиям жесткие бюджетные ограничения и решать проблему высокого уровня безработицы (если она возникает), сочетая активную политику на рынке труда с системой социальной защиты социально уязвимых групп населения.

В среднесрочном периоде основной акцент государственной деятельности необходимо перенести с решения проблемы безработицы на проведение мер, способствующих повышению эффективности и качества труда на основе стимулирования создания новых рабочих мест, повышения заинтересованности в профессиональном обучении и повышении квалификации работников. В качестве основных задач определяются эффективное использование человеческих ресурсов, формирование рациональной структуры занятости, содейст-

вие социально-профессиональной мобильности рабочей силы, достижение количественного и качественного сбалансирования спроса и предложения рабочей силы.

Лит.: Соколова Г. Н. Социально-экономические механизмы регулирования занятости населения // Белорус. экон. журн. – 1998. – № 4.

Г. Н. Соколова

ЗАНЯТОСТЬ – отражение состояния функционирования рынка рабочей силы в условиях конкретной экономической инфраструктуры. К занятому населению относятся лица, работающие на государственных предприятиях, в учреждениях и организациях, кооперативах всех видов, на частных предприятиях и предприятиях с коллективной формой собственности, в фермерских хозяйствах, а также занятые предпринимательской деятельностью. Данные о занятых включают лиц, работающих по основному месту работы как полный рабочий день, так и неполный в пересчете на полный. В число занятых не включаются учащиеся в трудоспособном возрасте, обучающиеся с отрывом от производства; лица, ведущие домохозяйство; зарегистрированные и незарегистрированные безработные; женщины в отпусках по уходу за ребенком до достижения им возраста трех лет.

В соответствии с распределением занятого населения по отраслям экономики занятость характеризуется отраслевой структурой; в соответствии с распределением занятого населения по профессионально-должностным группам – профессионально-квалификационной структурой; в соответствии с распределением занятого населения на предприятиях, учреждениях и организациях различных форм собственности – структурой занятости в государственном и негосударственном секторе (в том числе в сфере коллективной собственности, смешанной и иностранной собственности, индивидуального и частного предпринимательства).

Для постсоветских государств целесообразно различать традиционный (ранний) период функционирования рынка труда и реформированный (поздний) период. Пять характерных черт рынка труда раннего периода претерпели существенные изменения в середине 50-х годов: это всеобщая обязанность трудиться (трудовая повинность); обязательное распределение выпускников вузов; принудительный труд (использование труда заключенных на строительстве,

в шахтах и на лесозаготовках); кампании по мобилизации трудовых ресурсов; строгий контроль за миграцией в города. В 1970-е и 1980-е годы все эти правила и требования были либо отменены, либо существенно ослаблены.

Прежняя система занятости имела значительные преимущества: она обеспечивала работой всех, гарантировала основные социальные услуги, обусловленные занятостью на предприятии, давала работникам возможность участвовать в делах предприятия; доля работающих по отношению ко всему трудоспособному населению была велика. Каждый, кто был государственным служащим, знал, что в определенных пределах положенные ему социальные блага не зависят от результатов труда. Эти социальные программы автоматически распространялись на всех членов семей, как работающих, так и не работающих. Система обеспечивала широкий охват и не требовала активных шагов по приобретению гарантий – например, путем покупки страхового полиса.

Наряду с достоинствами, анализируемая система занятости имела и существенные недостатки (бывшие иногда оборотной стороной той же медали): производительность труда была низкой; размер заработной платы не был связан с производительностью, что имело целый ряд негативных последствий; не принимались меры против скрытой безработицы; система переговоров о размере заработной платы ускоряла инфляционные процессы; создалась чрезмерная концентрация рабочей силы в промышленности и сельском хозяйстве; была крайне ограничена международная миграция. Медленный рост производительности труда и политика, направленная на приоритетное развитие тяжелой промышленности, привели к тому, что доля рабочей силы, занятой в промышленности и сельском хозяйстве постсоветских государств, оставалась высокой, тогда как на Западе за последние два десятилетия она значительно снизилась. Унаследованная от прошлого структура занятости будет еще долгое время негативно сказываться на производительности труда.

Лит.: *Никифорова А. А.* Рынок труда: занятость и безработица. – М., 1991; Рынок труда и социальная политика в Центральной и Восточной Европе / под ред. Н. Барра. – М., 1997; *Соколова Г. Н.* Занятость и безработица в условиях рыночной модернизации // Социологические исследования. – 1998. – № 9.

Г. Н. Соколова

ЗАНЯТОСТЬ ВТОРИЧНАЯ – наличие дополнительной работы (доходного занятия) у лиц, имеющих основную работу. Дополнительной работой может быть совместительство любого рода (постоянная и временная работа по основному месту работы и на другом предприятии, в организации), сезонная, случайная, разовая работа. Под 3. вт. подразумевается также занятость таких категорий населения, которые определяют свое социальное положение как пенсионер, учащийся.

3. вт. в практике трудовой деятельности населения появилась еще в советский период, когда основной ее формой были сверхурочные работы. К концу 1980-х годов она стала осмысливаться как резерв рационального использования трудовых ресурсов, требующий научных исследований и обоснований для его регулирования. В период реформ 1990-х годов вторичная занятость начинает рассматриваться исследователями как форма социально-трудовой мобильности, как адаптационный ресурс, приносящий доход при наличии основного места работы, как способ выстраивания новых социально-профессиональных позиций и др.

3. вт. способствует росту доходов населения, поскольку повышение или поддержание достигнутого уровня жизни чаще всего является основной причиной, побуждающей работников, наряду с основной, искать дополнительную работу. Работники, у которых помимо основной имеется дополнительная работа, в значительно меньшей степени опасаются остаться без работы и отличаются большей потенциальной трудовой мобильностью. 3. вт. может способствовать более полной реализации профессионального потенциала работников, расширяет возможности выбора новых сфер и типов деятельности, способствует повышению их конкурентоспособности на рынке труда. 3. вт. выступает в качестве способа социальной адаптации в условиях кризисных явлений в экономике, которые приводят к уменьшению реальных денежных доходов населения, снижению уровня и качества жизни. Вместе с тем 3. вт. может ухудшать отношение работников к труду, уменьшать их интерес к основной работе и снижать эффективность их трудовой деятельности.

Данные социологического исследования рынка труда, проводимого Институтом социологии НАН Беларуси, показывают, что вторичная занятость устойчиво характеризует 1/4 часть работающего

населения. Среди работников, которые используют 3. вт., можно выделить две группы: занятые дополнительно на постоянной основе и занятые дополнительно нерегулярно, на подработках. Говоря о социально-демографической специфике, в первую очередь стоит отметить гендерные различия в выборе и типе дополнительной занятости. Если дополнительная занятость на регулярной основе у мужчин распространена только немногим (примерно на 1,5 п. п.) больше, чем у женщин, то нерегулярная занятость (случайные приработки, заработки) среди мужчин встречается в 1,5 раза чаще, чем среди женщин. Кроме гендерных особенностей, важное отличие этих типов 3. вт. касается мотивации трудовой деятельности. Мотивационные факторы, связанные с содержанием труда (возможность реализации профессионального опыта и знаний, важность работы над интересными, новыми проектами и направлениями и др.) для вторично занятых на постоянной основе гораздо важнее, чем для занятых нерегулярными подработками. Среди дополнительно занятых на нерегулярной основе гораздо больше тех, кто проявляет экономическую активность в плане готовности повышать свой доход всеми возможными способами, по сравнению с занятыми, у которых нет дополнительной работы. Следовательно, работники, которые имеют нерегулярную дополнительную занятость, демонстрируют ориентацию своего экономического поведения исключительно на повышение доходов безотносительно к профессиональному содержанию трудовой деятельности (так называемый прагматический тип экономического поведения). В отличие от них занятые дополнительно на постоянной основе демонстрируют профессиональное трудовое поведение, заинтересованность в содержании дополнительной работы, ее соответствии имеющейся квалификации. В целом, в группе дополнительно занятых примерно в 2,5 раза больше тех, кто готов повышать доходы всеми возможными способами, чем тех, кто при решении материальных проблем снижает уровень своих запросов и потребностей. Таким образом, именно поведенческий фактор, наряду с социально-демографическими характеристиками работников, оказывает непосредственное влияние на выбор в пользу 3. вт., конкретной ее формы либо отказ от нее.

Лит.: Клопов Э. В. Вторичная занятость как форма социально-трудовой мобильности // Социол. исслед. – 1997. – № 4; Попова И. П., Седова Н. Н. До-

полнительная занятость в успешных адаптационных стратегиях населения // Социол. исслед. – 2004. – № 2; *Таранова Е. В.* Вторичная занятость в экономическом поведении белорусов // Социол. альм. – 2013. – № 4.

Е. В. Таранова

ЗАНЯТОСТЬ НЕПОСТОЯННАЯ – тип занятости, при которой трудовые отношения оформлены (в письменной или устной форме) на определенный (фиксированный) срок или выполнение определенного объема работ, а также носящие сезонный, случайный или разовый характер.

На рынках труда разных стран можно наблюдать такие виды З. н., как работа по трудовым контрактам, в которых оговорена продолжительность срока найма; работа в агентствах по лизингу персонала, которые предоставляют работников на определенный срок по запросу организаций; контракты (договора подряда) на выполнение определенного объема работ, когда работник остается занятым до тех пор, пока не выполнит надлежащую работу; контракты на замену сотрудника, который отсутствует из-за болезни или по семейным обстоятельствам; сезонная работа, потребность в которой возникает только в определенных периоды календарного года; разовая работа, которая может быть продолжительностью в один день; работа с испытательным сроком, когда кандидат, проходящий испытание, не имеет гарантий на получение постоянной занятости в данной организации; участие в общественных работах, организуемых отделами трудоустройства для зарегистрированных безработных. Перечисленные виды З. н. показывают, что она по содержанию неоднородна, поскольку временной характер трудовых отношений может варьироваться в очень широком диапазоне. Одни разновидности срочного найма почти неотличимы от бессрочного (например, трудовые контракты сроком на 5 лет или трудовая ситуация, когда трудовой контракт продлевается неоднократно), другие являются его противоположностью, например разовая или случайная работа. Однако, наличие такого важного общего признака, как ограниченность во времени, позволяет объединять эти виды занятости и рассматривать их как проявление одного типа трудовых отношений – З. н.

Универсального социологического инструментария для измерения З. н. не существует. Разные подходы к определению и анализу социологических индикаторов дают разные значения объемов З. н.

в зависимости от ее операционального определения. Когда респондентам предлагается охарактеризовать свою занятость, является ли она постоянной или непостоянной (временной, сезонной, разовой), или когда респондент отмечает, что его занятость оформлена трудовым договором (контрактом) на сезонную и другую временную работу, тогда мы получаем значение объема непостоянной занятости около 3,5 % (по данным 2012 г.). Если выделять З. н. по форме заключения трудовых договоров, тогда к непостоянно занятым мы относим не только тех респондентов, с кем трудовые отношения оформлены трудовыми договорами на временную работу, но также респондентов, чьи трудовые отношения строятся на устной договоренности без официального оформления, и тех, у кого продолжительность трудового контракта составляет до 1 года включительно. Таких непостоянно занятых – чуть более 1/3 среди работающих респондентов (2012 г.). Еще один подход к определению З. н. строится на специфическом трудовом стаже, который представляет собой продолжительность работы у одного (нынешнего) работодателя: при прочих равных условиях непостоянная занятость среди работников тем выше, чем короче средний срок их пребывания на одном рабочем месте и чем больше доля занятых с коротким стажем (менее 1 года). Поскольку величина среднего специфического стажа, рассчитанная по данным исследования (2012 г.), составила 9,7 лет, а удельный вес работающих со стажем менее 1 года – 15,5 %, можно сделать вывод, что в среднем белорусы имеют длинный трудовой стаж, который характеризует стабильность их занятости.

Лит.: *Kalleberg A.* Nonstandart Employment Relations: Part-time? Temporary and Contract Work // *Annual Review of Sociology.* – 2000. – Vol. 26; *Гимпельсон В., Капелюшников Р.* Нестандартная занятость и Российский рынок труда // *Вопр. экономики.* – 2006. – № 1; *Карабчук Т. С.* Непостоянная занятость: исходные представления и проблемы измерения в России // *Экон. социология.* – 2010. – Т. 11. – № 5.

Е. В. Таранова

ЗАНЯТОСТЬ НЕСТАНДАРТНАЯ – тип занятости, предполагающий отношения занятости, отличные от традиционных трудовых отношений между работником и работодателем. «Нестандартность» трудовых отношений может рассматриваться с двух точек зрения: во-

первых, речь может идти о нестандартности трудового договора, т. е. об отклонении формальных условий контракта от принятого стандарта; во-вторых – о нестандартности фактических условий занятости.

Среди нестандартных видов занятости исследователи (Гимпельсон В. Е., Капелюшников Р. И.) выделяют следующие. Непостоянная занятость (temporary or fixed-term employment) – (см.: *Занятость непостоянная*). Неполная занятость (part-time employment) включает работников с продолжительностью рабочего времени меньше определенной «нормальной» величины (например, 30–35 рабочих часов в неделю) либо работников, имеющих трудовые контракты на неполное рабочее время. Недозанятость (underemployment) образуют работники, которые временно отсутствуют на рабочем месте или трудятся меньше обычного времени по таким не зависящим от них причинам, как отпуска по инициативе нанимателей, вынужденные переводы на сокращенный график работы, простои производства, отсутствие клиентов и заказов, и т. д. Сверхзанятость (overtime employment) представлена работниками с продолжительностью рабочего времени больше определенной пороговой величины (обычно – свыше 40 рабочих часов в неделю). Самостоятельная занятость (self-employment) складывается из работодателей, индивидуальных предпринимателей, членов производственных кооперативов и самозанятых. Занятость в домашних хозяйствах (household employment) включает лиц, которые производят товары и услуги в домашних условиях либо для продажи на рынке, либо для собственного потребления. Неформальная занятость (informal employment) представляет собой работу по найму при отсутствии официального трудового договора, контракта. Некоторые названные виды З. н. могут сочетаться друг с другом. Например, значительная часть неформально занятых могут трудиться неполное рабочее время; один и тот же работник может работать в организации на стандартных условиях и одновременно неофициально подрабатывать в свободное от основной работы время; работники с договором на полную рабочую неделю могут периодически перерабатывать или, наоборот, трудиться по сокращенному графику (быть «недозанятыми») и т. д.

В наиболее общем виде преимущества и недостатки З. н. связаны с тем, что с одной стороны она обеспечивает гибкость рынка

труда, а с другой – ослабляет позиции работников. С одной стороны, неизбежны социальные издержки, порождаемые З. н., с другой – З. н. может выступать инструментом адаптации работодателей и работников к непрерывно происходящим изменениям в экономической среде. Для работодателей гибкость означает расширение спектра возможностей снижения издержек на труд, что позволяет сохранить имеющиеся рабочие места и создать новые. В то же время чрезмерная гибкость трудовых отношений, достигающаяся посредством либерализации законодательства о защите занятости или его игнорирования (в случае если оно остается чрезмерно жестким), ведет к росту доли работников с коротким специфическим стажем (продолжительности работы у одного нанимателя). Это в свою очередь может подрывать стимулы к инвестициям в специфический человеческий капитал и отрицательно влиять на трудовую мотивацию работников. Для работника гибкость рынка труда, проявляющаяся в возможностях создания временных, неполных или неформальных рабочих мест, ассоциируется прежде всего с отсутствием социальной защиты и перспектив восходящей вертикальной мобильности, а также низкой оплатой труда. При этом она поддерживает более высокий уровень занятости, тем самым снижая риск безработицы и улучшая шансы трудоустройства как для занятых, так и для незанятых. Такие рабочие места зачастую являются наиболее эффективным способом для безработных вернуться к занятости на постоянной основе. Поэтому социально оптимальная мера гибкости рынка труда – это выверенный и меняющийся во времени баланс между защитными мерами для работника и либеральными нормами использования труда для работодателя при наличии эффективной системы инфорсmenta.

Лит.: *Kalleberg A.* Nonstandart Employment Relations: Part-time? Temporary and Contract Work // *Annual Review of Sociology.* – 2000. – Vol. 26; *Гимпельсон В., Капелюшников Р.* Нестандартная занятость и российский рынок труда. Принт. – М., 2005.

Е. В. Таранова

ЗАНЯТОСТЬ ПОСТОЯННАЯ – тип занятости, при которой отношения занятости между работником и нанимателем носят длительный характер.

В течение XX века на рынке труда сформировалось устойчивое представление о стандарте занятости, как о занятости по найму на постоянной основе и на полный рабочий день. З. п. у одного работодателя, гарантировавшая постоянный доход, считалась нормой. Однако в последние десятилетия во многих странах занятость становится все менее стабильной. Частая смена работы превращается в норму, а длительная и гарантированная занятость у одного работодателя встречается все реже. С другой стороны, частая смена работы может приводить к потере человеческого капитала, поскольку сами работники делают «инвестиции» в свой человеческий капитал только когда уверены в продолжительности трудовых отношений с данным работодателем. Для Беларуси сохранение стабильной ситуации в сфере занятости является одним из основных приоритетов социально-экономического развития, что определено в государственных программах и на что направлены меры государственной социальной политики в области занятости.

К показателям З. п. относятся форма и сроки трудового договора, контракта. Постоянной (стабильной) считается занятость на данном рабочем месте, если трудовой договор заключается между работником и работодателем на неопределенный срок. Это, естественно, не дает гарантий пожизненного найма на данном рабочем месте, однако значительно повышает издержки работодателя, если впоследствии он решит уволить работника. В результате трудовые отношения приобретают относительно постоянный и стабильный характер.

На сегодняшний день в Беларуси преобладает контрактная форма найма. Данные социологического исследования рынка труда (Институт социологии НАН Беларуси, 2012 г.) показали, что по трудовым контрактам работают 2/3 респондентов, и только 1/4 отметили, что их трудовые отношения оформлены бессрочным трудовым договором. В условиях преобладания контрактной (срочной) формы трудовых отношений их постоянность может рассматриваться с точки зрения продолжительности трудового контракта: чем больше эта продолжительность, тем более стабильным может считаться занятость. Трудовые контракты заключаются чаще всего на 1 год, 3 года и 5 лет. Следует отметить, что срочный трудовой контракт может продлеваться неоднократно. В этом случае срок работы у данного нанимателя

может быть достаточно продолжительным, а такой работник по своему положению на рынке труда будет схож с постоянно занятыми.

З. п. также может анализироваться с точки зрения специфического трудового стажа, под которым понимается количество лет, отработанных работником на данном предприятии, у одного нанимателя. Как и в случае с характеристикой срока трудового контракта, чем больше величина (продолжительность) специфического трудового стажа, тем стабильней может считаться его рабочее место. Средний специфический трудовой стаж в Беларуси (по данным социологического исследования 2012 года) составил 9,7 лет, что может считаться длинным трудовым стажем, показывающим достаточно высокую стабильность занятости в стране.

Лит.: Гимпельсон В., Капелюшников Р. Нестандартная занятость и российский рынок труда // *Вопр. экономики.* – 2006. – № 1; Карабчук Т. С. Детерминанты стабильности занятости в России и Восточной Германии: сравнительный анализ микроданных // *Экон. социология.* – 2009. – Т. 10. – № 2.

Е. В. Таранова

ЗАНЯТОСТЬ ЭФФЕКТИВНАЯ – это занятость на экономически эффективных рабочих местах, реализуемая в выпуске качественного продукта и позволяющая рационально воспроизводить человеческий капитал страны, обеспечивая доходами граждан и государство. З. эф. определяется по-разному. Одни авторы под З. эф. в условиях социально ориентированной рыночной экономики понимают такую занятость населения, которая обеспечивает достойный доход, здоровье каждого члена общества на основе роста общественной производительности труда». Другие – что З. эф. – «чисто теоретическое понятие, подразумевающее использование рабочей силы без потерь, когда достигается наибольший материальный результат». Третьи в условия З. эф. включают «условия, благоприятствующие высокопроизводительному труду, полной реализации индивидуальных способностей людей и получение такого трудового дохода, который бы позволил без ущерба для здоровья наиболее полно удовлетворять личные интересы работников».

Формирование З. эф. связано с решением проблемы преобразования традиционной занятости в экономически и социально эффективную занятость, что заставляет исследователей обратить внимание на

понятия и феномены «экономическая эффективность» и «социальная эффективность» и попытаться объяснить их взаимосвязь во временных контекстах. Для объяснения «экономической эффективности» можно использовать экономическое направление теоретических и практических разработок, начиная от английского экономиста и философа А. Смита. Истоки объяснения феномена «социальной эффективности» также заложены А. Смитом (механизм общественной координации), прослежены австрийским экономистом Й. А. Шумпетером (предприниматели-инноваторы и предприниматели-имитаторы), развиты немецким исследователем инноваций Г. Меншем («модель метаморфоз»), обоснованы в контексте перехода к постиндустриальному обществу американскими учеными Дж. Гэлбрейтом и Д. Беллом.

Концепции постиндустриального общества стали основой современных институциональных теорий, пытающихся адекватно вписать «нового работника» в единую теорию в экономике, социологии, социальной психологии и политологии. Отметим, что страны сегодня конкурируют между собой по двум направлениям: экономической и социальной эффективности. Разрыв между двумя видами эффективности не может быть слишком большим, поэтому одна с другой периодически приводятся в соответствие. И этот процесс в каждой стране подчиняется собственному ритму.

Если экономическая эффективность определяет результативность экономической системы, выраженную в соотношении полезных конечных результатов ее функционирования к затраченным ресурсам, то социальная эффективность – степень удовлетворения конечных потребностей общества, и прежде всего потребностей, связанных с развитием человеческой личности. Социально-экономической эффективностью обладает та экономическая система, которая в наибольшей степени обеспечивает удовлетворение многообразных потребностей людей: материальных, социальных, духовных, гарантирует высокий уровень и качество жизни. Экономической основой такой эффективности служит оптимальное распределение имеющихся у общества ресурсов между отраслями, секторами и сферами национальной экономики. Социальной основой – развитие систем образования, здравоохранения, науки и культуры, обеспечиваемое эффективной социальной политикой государства.

Экономически эффективная занятость означает такую целесообразную деятельность, на результаты которой есть платежеспособный спрос в обществе, доход от которой позволяет занятому населению успешно воспроизводить свой человеческий капитал. На макроуровне она определяется динамикой ВВП и ростом производительности труда, на региональном уровне – качеством региональной инфраструктуры рынка труда, на микроуровне – динамикой производительности и оплаты труда. Об экономически неэффективной занятости свидетельствуют наличие и поддержание избыточной занятости; рост безработицы выше естественного уровня, преобладание в ее структуре молодежной, женской и длительной безработицы; существование и рост теневой занятости и др.

Социально эффективная занятость означает результативность занятости с точки зрения создания условий для развития человеческого потенциала страны, улучшения его характеристик, расширения возможностей удовлетворения социокультурных потребностей населения, возможностей полноценного существования социально уязвимых демографических слоев населения. Социально неэффективная занятость может проявляться в сверхзанятости в целях обеспечения для себя и своей семьи сносного уровня жизни; отсутствии возможностей работы для социально уязвимых категорий населения.

Во всех странах процессы наращивания экономической и социальной эффективности происходят неравномерно и, казалось бы, не синхронизированно. Но на самом деле они непосредственно связаны с переходом государственного организма от одного технологического уклада к другому, в русле теории больших циклов конъюнктуры, и связаны с «реорганизацией» производственных и общественных отношений (по Н. Д. Кондратьеву). Суть этой реорганизации в сфере рынка труда заключается в переходе от традиционной к экономически и социально 3. эф. трудоспособного населения страны.

Лит.: *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов // Антология экономической классики: в 2 т. Т. 1. – М., 1993; *Шумпетер Й. А.* Теория экономического развития. – М., 1995; *Кондратьев Н. Д.* Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения: избр. тр. – М., 2002; *Мени Г.* Цунами на рынках капитала // Экон. стратегии. – 2006. – № 2.

Г. Н. Соколова

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА в рыночной экономике – это выплачиваемая за выполненную работу сумма средств, в основе определения которой лежит цена труда. Роль заработной платы в формировании экономического поведения индивида необходимо рассматривать в экономическом и социальном контекстах, взаимосвязанных и переходящих друг в друга. В экономическом контексте заработная плата является центральным инструментом действия законов спроса и предложения рабочей силы на рынке труда. В контексте социальной политики заработная плата должна мотивировать экономическое поведение индивида, как перебор экономических альтернатив с целью рационального выбора, через реализацию воспроизводственной, стимулирующей, регулирующей и социальной функций.

Воспроизводственная функция призвана обеспечивать удовлетворение сложившегося в обществе уровня физических и духовных потребностей работников. Показателем успешной реализации воспроизводственной функции может служить превышение среднедушевого денежного дохода над минимальным потребительским бюджетом (в расчете на душу населения в месяц). Реализация воспроизводственной функции заработной платы связана со структурой денежных доходов домашних хозяйств. Если доля заработной платы (по основному месту работы) увеличивается в структуре денежных доходов населения, то возрастает и мотивация к основной работе. Если же доля заработной платы (по основному месту работы) уменьшается в структуре денежных доходов населения, то снижается мотивация людей к основной работе и повышается мотивация к разного рода подработкам, именуемым «вторичной занятостью».

Стимулирующая функция заработной платы предусматривает зависимость заработной платы от индивидуальных и коллективных результатов труда. В более широком смысле заработная плата должна стимулировать перелив рабочей силы из производственных в непроизводственные сферы экономики, из традиционных в инновационные сферы хозяйственной деятельности. Реализация стимулирующей функции заработной платы выступает важнейшим механизмом повышения производительности труда, формирования инновационных сфер деятельности и межотраслевых перемещений в русле научно-технического прогресса.

Регулирующая функция заработной платы проявляется в том, что она выступает механизмом формирования спроса на продукцию и услуги конечного потребления, а также на труд. Само по себе повышение номинальной заработной платы сопровождается ростом цен на потребительские товары, что не позволяет повысить покупательную способность заработной платы и, соответственно, реализовать в полной мере ее регулирующую функцию. Для современного этапа характерно примерное соответствие размеров минимальной заработной платы (МЗП) и минимального потребительского бюджета (МПБ). Так, соотношение размеров МЗП и среднедушевого МПБ семьи из четырех человек на начало 2013 г. составляло 100,2 %.

Социальная функция заработной платы нацелена на обеспечение социально справедливой дифференциации оплаты труда и, соответственно, избегание значительной социально-экономической дифференциации общества. Реализация социальной функции заработной платы является одним из основных механизмов социально ориентированной рыночной экономики в Республике Беларусь, согласно которой конечной целью развития должен выступать не сам по себе экономический рост, темпы и размеры накопления, а человек, обеспечение его материальных и духовных потребностей. Особое внимание при этом уделяется государственному регулированию оплаты труда; именно заработная плата должна стать одним из ведущих факторов повышения эффективности производства и основой роста уровня жизни населения.

Регулирование *социальной* функции, нацеленное на обеспечение социально справедливой дифференциации оплаты труда, происходит не только за счет повышения ВВП, но и за счет перераспределения денежных доходов между высоко- и низкооплачиваемыми слоями населения, что способствует уравнительному характеру оплаты труда и снижает трудовую мотивацию. Актуализируется не только проблема улучшения реализации названных функций заработной платы, но и проблема их согласования друг с другом для нормального функционирования заработной платы как мотиватора стратегий трудового и экономического поведения индивидов.

Анализ функций, через реализацию которых заработная плата влияет на материальное положение и ценностные ориентации ин-

дивидов, позволяет заключить, что в условиях переходного периода заработная плата как бы «выходит» из рамок собственно условий труда и становится одним из главных мотивирующих факторов экономического поведения индивидов. Само же экономическое поведение индивидов, в силу недостаточного соответствия оплаты труда и стоимости жизни, приобретает вынужденный характер и определяется по критериям количества и качества дополнительных работ и подработок. Очевидно, данное положение вещей сохранится до тех пор, пока оплата труда не придет в соответствие со стоимостью жизни, и у людей не сформируется личное представление о хорошей работе, связанное прежде всего с ее содержательными аспектами, при наличии достойной оплаты.

Лит.: *Рофе А. И., Жуков А. Л.* Теоретические основы экономики и социологии труда. – М., 1999; *Соколова Г. Н.* Социология труда. – Минск, 2000; *Соколова Г. Н.* Социальная политика в Республике Беларусь: концептуальная модель и реальные тенденции // *Вопр. управления.* – 2001. – № 2; *Соколова Г. Н.* Мотивация и стимулирование труда в контексте мотивационно-гигиенической теории Ф. Херцберга // *Экономическая психология в России и Беларуси: сб. науч. работ / под ред. А. Л. Журавлева, В. А. Поликарпова.* – Минск, 2007.

Г. Н. Соколова

И

ИДЕНТИФИКАЦИЯ СОЦИАЛЬНАЯ (от англ. identification – отождествление) – категория, отражающая процесс и результат эмоционального и иного самоотождествления индивида с другим человеком, группой, образцом или идеалом. В социальной психологии и психологии личности И. с. означает имитацию, подражательное поведение и эмоциональное слияние, переживание субъектом той или иной степени тождественности с объектом. В социологии под И. с. понимают один из механизмов социализации личности, посредством которого приобретаются или усваиваются нормы, идеалы, ценности, роли и моральные качества представителей тех социальных групп, к которым относит себя индивид.

ИЗОБРЕТАТЕЛЬСТВА ПСИХОЛОГИЯ – творческий процесс решения конкретной технической задачи. Интерес к творчеству изобретателей возник в отечественной науке у психологов в 1930–1940-е годы в период реконструкции, создания индустриального государства. Так, П. М. Якобсон придавал огромное значение анализу вопроса о социальной обусловленности работы изобретателя. Он предложил следующую классификацию стадий творческого процесса изобретателя: период интеллектуально-творческой готовности; усмотрение общественной потребности; зарождение идеи – формулировка задачи; стадия поисков решения; получение принципа изобретения; превращение принципа в схему; стадия технического оформления и развертывания изобретения (чертежи, модели, расчеты, проверка и т. п.).

Начало процесса – период интеллектуально-творческой готовности – возникает тогда, когда изобретатель ищет, к каким техническим задачам он может приложить творческую активность. Усмотрение потребности очерчивает сферу будущего изобретения. Формулирование задачи связано с постоянным развертыванием как

самой задачи, так и соображений, группирующихся вокруг нее. В поиске решения, в процессе продумывания, перебирания схем, принципов и т. д. появляется то главное, что составит основу решения. В период исканий и получения решений наиболее ярко испытывается творческая природа рабочего процесса, так как еще не отлились те формы, которые в силу своей логики будут требовать от изобретателя концентрации усилий в определенном направлении. Зрелый изобретатель, по Якобсону, это человек, умеющий организовать в нужном направлении свою активность, умеющий овладевать своими сложными психологическими операциями для достижения поставленных целей.

Благотворным для оживления интереса к механизмам творческой деятельности явилось обращение психологов в начале 1950-х годов к наследию И. П. Павлова. Так, А. Н. Леонтьев в статье «Опыт экспериментального исследования мышления» (1954) отслеживает двухэтапный процесс решения творческой задачи: первый этап – нахождение адекватного принципа (способа) решения, второй – его применение, связанное с проверкой, преобразованием этого принципа сообразно особенностям решаемой задачи.

При изучении научно-технического творчества, выражающего себя в изобретательстве, различают два аспекта: операционный и мотивационный.

Как изобретатель или ученый обнаруживает новую научную проблему? Как накапливает факты, приводящие к ее решению? Как категориальный строй его мышления соотносится с разработкой новой интерпретации фактов? – такого рода вопросы возникают в операционном плане.

Как направляется интерес исследователя на тот объект, в изучении которого возникла объективная необходимость? Как им переживается конфликт между новыми фактами и старым категориальным строем его мышления? Как переживается творческий успех? – такого рода вопросы составляют мотивационный план.

Говоря о научно-техническом творчестве, традиционно имеют в виду преимущественно операционный план; между тем, теоретические и практические запросы побуждают к изучению мотивации научно-технической деятельности. Выявлено, что среди мотивов

творческого труда решающая роль признается за «мотивом достижения», всесторонне исследованным в работах Ф. Херцберга, который трактует его в качестве глубинного фактора, свойственного как ученым и изобретателям, так и деловым людям.

Известно, что большинство творческих достижений в той или иной области принадлежит лишь незначительной части занимающихся ею людей. Так, исследования в областях науки, искусства, техники и новых технологий показывают, что в каждой из них около половины достижений принадлежит десятой части соответствующих специалистов. Как правило, в каждой профессиональной группе «низшие» 50 % создают меньше, чем «высшие» 10 %.

Лит.: *Якобсон П. М.* Процесс творческой работы изобретателя. – М.; Л., 1934; *Рубинштейн С. Л.* Основы общей психологии. – М., 1940; *Нечаев А. П.* Психология технического изобретательства. – М.; Л., 1929; *Энгельмейер П. К.* Пособие начинающим изобретателям. – СПб., 1934; Проблемы научного творчества в современной психологии / под ред. М. Г. Ярошевского. – М., 1971; *Herzberg F.* Work and the Nature of Man. – N. Y., 1976.

Г. Н. Соколова

ИЗОБРЕТАТЕЛЬСТВО – творческий процесс, направленный на разрешение противоречия между необходимостью достижения значимых целей и отсутствием для этого достаточных средств. Результатом изобретательской деятельности является изобретение как способ разрешения названного противоречия. В зависимости от целей создания и сферы использования изобретения могут воплощаться в материальные объекты и становиться *предметами труда* (созданные человеком виды сырья, материалов) или *орудиями труда* (машины, станки, оборудование), либо первоначально иметь нематериальную природу (новые способы, принципы хозяйственной и иной деятельности человека), не исключающую получение осязаемых, в том числе материальных, результатов. Например, изобретение в середине XX века **системы многоуровневого маркетинга (MLM)** привело к развитию целой индустрии прямого распространения товаров и услуг, в которой, по данным мировой экономической статистики, в настоящее время профессионально работают более 30 млн человек.

В русле действия закона конкуренции И. выступает неизменно актуальным способом борьбы субъектов хозяйственной деятельно-

сти за лучшие условия производства, распределения, обмена и потребления материальных и нематериальных благ. *Научно-технический прогресс*, обусловивший овладение человеком все более мощными средствами производства и разрушения, обострил проблему соотношения изобретений, как результатов реализации индивидуальных и групповых интересов социальных субъектов, и последствий (социальных, экономических, политических, экологических) от внедрения и использования этих изобретений на практике. Например, проникновение в глубины атома, с одной стороны, дало человеку мощный источник энергии, позволивший решать качественно новые производственные и научно-исследовательские задачи, с другой – привело к катастрофическим последствиям, вызванным ядерными испытаниями и авариями на атомных объектах.

В контексте социально-экономического закона *разделения труда* И. в меньшей степени остается индивидуальным творческим процессом и все в большей – приобретает организованные, коллективные формы. Научно-исследовательские институты, центры, лаборатории, обеспечивая потребности производителей, функционирующих в условиях высококонкурентной внешней среды, изобретают новые виды продукции и способы ее изготовления, разрабатывают инновационные технологии в области *менеджмента* и *маркетинга*. Разделение функций изобретательства и практического использования его результатов обусловило необходимость выработки механизмов защиты интересов изобретателей. Таким комплексным механизмом стал социальный институт авторского права, регулирующий экономические и правовые отношения, возникающие между создателями и пользователями изобретений. Так, например, отношения, возникающие в связи с созданием и использованием авторских произведений в сферах науки, литературы, искусства, компьютерных и информационных технологий, регулируются в Республике Беларусь Законом «Об авторском праве и смежных правах» (№ 262-3 от 17.05.2011 г.).

О. В. Кобяк

ИНВЕСТИЦИИ – 1. Долгосрочное вложение капитала в предприятие, фирму, дело внутри страны и за границей с целью получения доходов или наращивания капитала; ценные бумаги, приобретаемые

на длительное время. 2. Долговременное вложение инвесторами (юридическими или физическими лицами) финансовых и материальных средств в различные объекты деятельности, предприятия или проекты как внутри страны, так и за ее пределами с целью развития производства товаров и получения прибыли; переданные права на имущественную и интеллектуальную собственность хозяйствующим субъектам с целью получения прибыли (дохода) или достижения социального эффекта. 3. Долговременное вложение инвесторами финансовых средств в человеческий капитал – расходы на образование (общее и специальное), расходы на здравоохранение, расходы на трудовую мобильность – с целью повышения производительности труда работников и увеличения их доходов, а также – повышения уровня производительных сил общества с целью расширенного воспроизводства национального богатства.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА государства – выбор приоритетов долгосрочного вложения финансовых средств в сферы *экономики* и отрасли промышленности с целью расширенного воспроизводства человеческого капитала и ускорения *научно-технического прогресса*.

В новой экономической парадигме, определяющей И. п., в центр анализа закладывается способность экономики к эффективным качественным и структурным сдвигам, которая прямо и непосредственно исходит из экономической и социальной деятельности, обеспечивающей развитие и совершенствование человеческого капитала. В экономической литературе выделяют два этапа государственной политики индустриально развитых стран в области человеческих ресурсов. На первом этапе, предшествовавшем эпохе инновационного производства (1950-е годы), шло постепенное высвобождение из процессов производства неквалифицированной рабочей силы с низким уровнем доходов. Этот процесс протекал на основе сочетания экономического принуждения и социальных гарантий, содействия в повышении квалификации и материальной помощи тем, кто не был способен перейти в более высокую квалификационную группу. При этом поставленная задача решалась либо в аспекте экономического роста, либо в аспекте борьбы с бедностью.

Началом второго современного этапа формирования человеческого капитала можно считать 1960–1970-е годы, когда начал быстро повышаться мотивированный и организационно подготовленный спрос на новую рабочую силу. В полной мере этот процесс развернулся в 1980–1990-е годы и будет продолжаться в XXI веке. Современная рыночная экономика предъявляет новые требования к рабочей силе: участие в развитии производства практически на каждом рабочем месте; обеспечение высокого качества быстро меняющейся по своим характеристикам и технологически более сложной продукции; сдерживание роста себестоимости изделий путем совершенствования методов производства и снижения затрат. Все это требует активной рыночно ориентированной образовательной политики, которая подразделяется на два этапа: подготовка трудовых ресурсов в системе формального образования; дальнейшая профессиональная специализация и переподготовка кадров через научные и учебные центры, специальные курсы, организованные в фирмах или субсидированные государством.

Тенденции развития западных стран показывают, что государственное инвестирование в образование стало носить явно экономический характер. Образование становится элементом стратегии экономического роста, при этом прогнозирование его вошло в практику государственного регулирования всех развитых стран. Стимулом развития этой сферы деятельности стала новая ее трактовка в качестве средства и источника формирования человеческого капитала. Образование, таким образом, перестало восприниматься как один из видов непроизводительного потребления, а стало капиталом, не только приносящим прибыль его владельцам, но и стимулирующим экономический рост. Постсоветские государства под влиянием этих тенденций планируют отход в своей И. п. от прежней точки зрения, что подобные затраты являются ресурсами, отвлеченными от сферы материального производства, от создания национального дохода, а следовательно потерянными для общества, в силу чего финансирование образования производилось по остаточному принципу.

Государственное инвестирование в отрасли промышленности отражает основную концепцию научно-технического прогресса, принятую в данном обществе. В Республике Беларусь развитие промышленности

в период до 2010 г. происходило на основе реализации Концепции и Программы развития промышленного комплекса республики на 1998–2015 гг. В связи с тем, что в промышленности традиционный технологический уклад составляет значительную долю и не исчерпал своего потенциала развития, первоочередной задачей остается поддержка предприятий базовых отраслей (автомобиле-, тракторо- и станкостроение, сельхозмашиностроение, деревообработка, химическая и нефтехимическая, легкая и пищевая промышленность) для увеличения выпуска высокоэффективной и конкурентоспособной отечественной продукции. Наряду с этим более интенсивно и целенаправленно предполагается осуществлять государственную поддержку предприятий прогрессивного технологического уклада (электроника, и микроэлектроника, точное машиностроение, приборостроение и др.). В 2006–2010 гг. ставилась задача перехода к эффективному функционированию промышленного комплекса. На этом этапе целевые ориентиры его развития: производство продукции, соответствующей требованиям мировых стандартов; обеспечение ежегодного прироста объемов производства, главным образом за счет роста производительности труда; снижение издержек производства продукции и повышение рентабельности на базе внедрения новых видов оборудования и технологий; создание основы для перехода к постиндустриальной экономике.

Лит.: *Becker G. S. Human Capital. A Theoretical and empirical Analysis with Special reference to Education.* – N. Y., 1975; *Марцинкевич В. И., Соболева И. В. Экономика человека.* – М., 1995; США: Человеческий фактор и эффективность экономики. – М., 1991; Социально-экономические условия деятельности иностранных инвесторов в Беларуси / под ред. П. В. Данейко, Г. Н. Соколовой. – Минск, 1996; *Соколова Г. Н. Научно-техническая политика в региональном контексте: возможности управления инновационными процессами // Белорус. экон. журн.* – 2001. – № 4.

Г. Н. Соколова

ИНВЕТОР – индивидуальный владелец капитала (фирма, акционерное общество и т. д.), вкладывающий средства (осуществляющий инвестиции) в промышленность или другие отрасли экономики с целью увеличения производства товаров и получения прибыли; физическое или юридическое лицо, владеющее ценными бумагами.

ИНДЕКС РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА (ИРЧП) – система показателей, принятая Организацией Объединенных Наций (ООН) с целью интегративной оценки качества жизни населения страны – члена ООН. ИРЧП определяется на основе следующих показателей: ожидаемая продолжительность жизни; уровень образования; реальный валовой внутренний продукт на душу населения. ИРЧП отражает средний уровень обеспечения страной базового человеческого потенциала и свидетельствует о том, сколько еще предстоит сделать стране для достижения некоторых определенных целей: средней продолжительности жизни в 85 лет; доступа к образованию для 100 % населения; обеспечения населению достойного уровня доходов.

При расчете ИРЧП все три базовых показателя сводятся к единой системе измерения путем определения достижений по каждому показателю как относительной дистанции от желаемой цели. Максимальное и минимальное значение каждой переменной переносятся на шкалу от 0 до 1, причем каждая страна располагается в определенной точке этой шкалы. При расчете ИРЧП определяется мера относительных достижений этой страны по каждой из трех базовых переменных и рассчитывается простая средняя величина всех трех показателей. Чем ближе страна к величине ИРЧП, равной 1, тем меньше тот путь, который еще предстоит пройти этой стране до уровня и качества жизни, принимаемых за идеал.

Г. Н. Соколова

ИНДИВИД СОЦИАЛЬНЫЙ – представитель отдельных общностей, социальных групп и слоев, выступающий носителем типичных, характерных черт этих общностей, групп и слоев. Понятие индивида следует отличать от понятия индивидуальности как обозначения неповторимого сочетания природных и социальных свойств человека и от понятия личности как некоей целостности социально-психологических свойств человека.

Г. Н. Соколова

ИНДИКАТОР (от лат. *indicator* – указатель) – доступная наблюдению и измерению характеристика изучаемого объекта. В экспериментальной ситуации И. замещают, обнаруживают, представляют

другие характеристики изучаемого объекта, обычно не доступные наблюдению и измерению. Так, наблюдая за поведением человека и фиксируя его поступки, можно судить о его интересах. Поведение может быть развернуто в специфическую переменную с множеством измерений, в некоторое пространство характеристик, доступных количественной оценке. В качестве И. может выступать сама характеристика, ее состояние, изменение этого состояния или, наконец, мера этого изменения. Так, И. научно-технического уровня производства может служить число инженеров и ученых, занятых в данном производстве, или доля и масштабность инновационных технологий в технологическом обеспечении данного производства. Таким образом, выбор И. требует специального научного обоснования. Иногда в научных целях образуют комбинацию индикаторов – индекс.

ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ – социальный процесс продолжительного экономического роста, связанного с механизацией производства при применении источников энергии, отличающихся от человеческой физической силы. Индустриализация первоначально имела форму фабричного производства, позднее распространилась на сельское хозяйство и сферу услуг. В отличие от доиндустриальной организации производства индустриализация предполагает развитие разделения и перемены труда, а также новых производственных отношений между обладателями капитала, управляющими и работниками; развитие урбанизации и географической концентрации индустрии и населения, а также определенные изменения в структуре занятости. Термин «индустриализация» введен одним из основоположников социологии А. Сен-Симоном.

Необходимым компонентом данного процесса является развитие индустриальной демократии, что означает участие рабочих в принятии решений, касающихся их производственной деятельности. Существуют различные механизмы, с помощью которых такая демократия поддерживается. Среди них – профсоюзное движение и коллективные соглашения; рабочие группы и консультации, в которые вовлечены как наемные работники, так и менеджмент; обеспечение мест для представителей работников компании, например, в совете директоров с правом решающего голоса; контроль рабочих над производственным процессом. Рабочие прежде всего заинтересованы

в том, чтобы обеспечить свое влияние в тех областях, которые самым непосредственным образом затрагивают их производственную жизнь (заработная плата, условия работы, условия найма рабочей силы).

И., поначалу представлявшая собой определенную тенденцию развития внутри капиталистических экономик, в настоящее время выходит за рамки какой-либо одной экономической системы. Анализ природы и последствий И., а также исследование характеристик индустриального общества всегда играли важную роль в социологии, начиная с XIX в. и до настоящего времени.

Г. Н. Соколова

ИНДУСТРИАЛЬНОЕ ОБЩЕСТВО (от англ. industrial society) – общество с широким разделением труда и опорой на крупное машинное производство. Определяющими характеристиками И. о. являются: коммерциализация производства и уход в прошлое натурального хозяйства; преобладание машинного производства и организация производства фабричного; сокращение доли населения, занятого в сельском хозяйстве; *урбанизация* населения; рост грамотности; расширение избирательных прав населения и институционализации политики на основе массовых партий; применение достижений науки во всех сферах жизни, и особенно в индустриальном производстве; постепенная рационализация социальной жизни. Периоды индустриализации и ее темпы значительно варьируются от одного общества к другому. Западная Европа и Северная Америка основной процесс индустриализации прошли в период с 1815 по 1914 год, а государства бывшего СССР – с 1918 по 1938 год. Термин «индустриальное общество» введен А. Сен-Симоном и теоретически разработан О. Контом, Г. Спенсером, Э. Дюркгеймом.

В XIX в. такие социологи, как Г. Спенсер и Э. Дюркгейм, подчеркивали кооперативную, интегративную природу разделения и перемены труда в индустриальном обществе, а в XX в. структурный функционализм рассматривал индустриальное общество как высокодифференцированную и целостную социальную систему. Вместе с тем историк и социолог М. Вебер и экономист Дж. М. Кейнс признавали феномен нестабильности конкурентного капитализма и «бездущности» фабричного производства, полагая, что эта проблема

может быть решена посредством осуществления государством определенных программ по преодолению и смягчению социальных последствий экономических кризисов. Дискуссии о роли государства в урегулировании кризисов индустриального капитализма продолжают находиться в центре социологических исследований.

Лит.: Дюркгейм Э. О разделении общественного труда. – М., 1991; Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма // Избранные произведения. – М., 1990. Арон Р. Этапы развития социологической мысли. – М., 1993.

Г. Н. Соколова

ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ – понятие, охватывающее отношения найма рабочей силы и связанные с ними институты. И. о. включают отношения между рабочими, рабочими коллективами и организациями с одной стороны и менеджерами, компаниями и организациями работодателей – с другой. Исследования И. о. имеют междисциплинарный характер и проводятся в рамках индустриальной социологии, экономики труда и истории профсоюзов. Субъектами И. о. являются: наемный работник; союз наемных работников (профсоюз); работодатель; союз работодателей; государство, выступающее в роли законодателя, защитника прав граждан и организаций, работодателя, посредника и арбитра при трудовых спорах. Взаимосвязи между субъектами И. о. возникают на различных уровнях: работник – работник; работник – работодатель; профсоюз – работодатель; работодатель – государство; работник – государство и др.

По организационным формам выделяют следующие типы И. о.; патернализм, партнерство, конкуренция, солидарность, субсидарность, дискриминация и конфликт. Патернализм характеризуется значительной долей регламентации И. о. со стороны государства или руководства предприятия. Отношения партнерства обеспечивают достижение синергетического эффекта от согласованной деятельности работников и социально-профессиональных групп. Рационально организованная конкуренция также может способствовать достижению синергетического эффекта. Солидарность предполагает общую ответственность и взаимную помощь, основанные на общности интересов взаимодействующих групп. Субсидарность, основанную на стремлении работников к личной ответственности, можно рассматривать как противоположность патернализму. Дискриминация –

это незаконное ограничение прав субъектов И. о., когда нарушаются принципы равенства возможностей на рынках труда. Конфликт является выражением крайних противоречий в И. о. Опыт развитых стран показывает, что среди И. о. наиболее эффективны отношения партнерства.

Лит.: Соколова Г. Н. Труд и профессиональная культура. – Минск, 1980; Генкин Б. М. Экономика и социология труда. – М., 1998.

Г. Н. Соколова

ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ КОНФЛИКТ – крайнее выражение противоречий между работодателями, с одной стороны, и наемными работниками – с другой. Термин «индустриальный конфликт» относится как к возможным формам конфликтов, так и к их источникам. Формы И. к. разнообразны и включают абсентеизм (простой невыход на работу), саботаж, ограничение производительности и отказ от сотрудничества, которые могут возникать как на индивидуальной, так и на коллективной основе, а также определенные коллективные соглашения и забастовки, представляющие собой исключительно коллективные проявления И. к. Источниками И. к. могут выступать: неспособность индустрии содействовать интегрированию рабочих в некую социально позитивную общность; столкновение разных типов экономической заинтересованности в отношении найма, поскольку рабочие и управляющие имеют интересы в связи с различиями в зарплате и трудовом вкладе. Противоречия в индустриальных отношениях объективно неизбежны и при определенных условиях необходимы для развития экономических систем. Однако затяжные конфликты приводят к значительным финансовым и социальным издержкам для предприятия, его сотрудников и экономики страны в целом. Этим определяется необходимость методов рационального управления конфликтными ситуациями.

По характеру влияния на результаты экономической деятельности И. к. бывают двух типов: конструктивные, способствующие успешной деятельности предприятия и общества; деструктивные, мешающие успешной деятельности предприятия и общества. Деструктивные И. к. возникают тогда, когда общая направленность интересов сотрудников и социальных групп не соответствует целям предприятия. Эффективная система управления персоналом должна

учитывать различие характеристик и интересов сотрудников. При разработке режимов труда и отдыха, систем мотивации и оплаты труда следует учитывать особенности творческого труда, семейное положение сотрудников, условия для повышения их квалификации.

Лит.: Соколова Г. Н. Труд и профессиональная культура. – Минск, 1980; Генкин Б. М. Экономика и социология труда. – М., 1998.

Г. Н. Соколова

ИНЖЕНЕРИЯ СОЦИАЛЬНАЯ – совокупность социологических подходов, ориентированных на целенаправленное изменение организационных структур, определяющих человеческое поведение и обеспечивающих контроль за ним. Основной круг проблем, изучаемых И. с., – повышение безопасности труда и сокращение производственного травматизма, повышение эффективности работы машин, снижение утомляемости работника и обеспечение комфортности в системах «человек – машина». Специалисты в области И. с. занимаются главным образом социальными проблемами на производстве и, как правило, имеют комплексную подготовку по ряду наук – социологии, социальной психологии, экономической психологии и др.

ИННОВАЦИИ СОЦИАЛЬНЫЕ – это такие явления в социальной сфере общества, которых не было на предыдущей стадии его развития и которые возникли естественным образом либо введены по инициативе субъектов управления – государства, церкви и т. д. В первом случае формализация И. с. в виде регламентирующих нововведения документов обычно завершает процесс их интеграции в социальную структуру. Во втором – формальные процедуры, как правило, предшествуют началу реальных инновационных процессов. Естественные, «вызревшие» И. с., выступая закономерным следствием функционирования механизма общественной координации, обеспечивают развитие социальной структуры и взаимную адаптацию ее компонентов. Обоснованность «субъектно-инициативных» И. с. определяется степенью их соответствия действию объективных социально-экономических законов. Органичное сочетание инноваций обоих типов выступает необходимой предпосылкой общественного прогресса и является ключевой задачей социального управления.

При анализе И. с. следует различать их причины и содержательные источники, которые относительно закономерностей развития конкретного общества могут быть как внешними, так и внутренними. По этому основанию И. с. классифицируются как: органичные – внутренне обусловленные И. с. с присущим этому обществу содержанием (напр., эволюционные социальные преобразования в глубоко традиционном английском обществе); заимствованные – внутренне обусловленные И. с. с внешним содержательным источником (напр., реформы Петра I в России конца XVII – начала XVIII вв.); стимулированные – внешне обусловленные внутренним содержательным источником (напр., авария 1986 г. на ЧАЭС послужила внешним фактором ряда социально-территориальных, социально-структурных и социально-ролевых трансформаций в белорусском обществе); экспансивные – внешне обусловленные И. с. с внешним содержательным источником (напр., кардинальное изменение американского этноса, начавшееся с XVI в. в результате освоения европейцами Нового Света). Представленная типология носит в известной мере идеальный характер и служит инструментом анализа реальных инновационных процессов в обществе, позволяющим выделять наиболее существенные черты этих процессов.

И. с. в ходе своей институционализации обычно проходят три стадии – селекцию, адаптацию и интеграцию. На первой стадии осуществляется преимущественно неформализованный отбор среди собственных социальных новшеств и заимствованных культурных образцов. Те из них, которые прошли через «общественный фильтр», приспособляются на второй стадии к специфике существующей социальной структуры, становясь с течением времени ее органичными компонентами. На третьей стадии И. с. в виде уже сложившихся и адаптированных форм поведения оснащаются, как правило, формальными механизмами организационно-правового регулирования и превращаются в традиционные для данного социума явления.

Лит.: Инновационные и инвестиционные процессы в переходный период. – М., 1993; *Пригожин А. И.* Нововведения: стимулы и препятствия. – М., 1989. *Маркарян Э. С.* Теория культуры и современная наука. – М., 1989. Инновационные процессы. – М., 1982.

О. В. Кобяк

ИННОВАЦИЙ СОЦИОЛОГИЯ – см.: *Социология инноваций*.

ИННОВАЦИЯ (от лат. *innovatio* – нововведение). В узком смысле – внедрение вновь созданных элементов или моделей в определенной сфере деятельности. В широком – явление общественной жизни, возникшее в результате инициативных действий индивидов или социальных групп и получившее признание в данном обществе. Понятие «И.» не тождественно понятиям «новинка» или «новшество». В развитой социальной структуре новинки разного рода появляются постоянно, однако далеко не все они проходят через общественный «фильтр» отбора. Те же, которые получают «социальное одобрение», интегрируются в общий массив культуры и с течением времени становятся его органичными компонентами. Таким образом И. эволюционирует, постепенно трансформируясь в традицию.

Возникнув в определенной сфере жизнедеятельности, И. в той или иной мере затрагивает и другие общественные сферы, поэтому при специальном выделении социальных, культурных, политических, экономических, производственных и др. инноваций нужно четко представлять сферу инициирования конкретного нововведения и непосредственную область его реализации. Причинно-следственный подход к анализу инновационных процессов позволяет поэтапно отслеживать «волновой эффект» от внедрения тех или иных нововведений в различных общественных сферах. Например, постоянные производственные инновации, осуществляемые в индустриально развитых странах, приводят к качественным изменениям в структуре рабочей силы, что, в свою очередь, меняет социально-экономическую стратификацию общества и, в конце концов, привносит новые элементы в его культуру.

Цели и задачи конкретного социологического исследования обусловливают применяемые основания классификации изучаемых инноваций. Каждый критерий задает соответствующую шкалу вариации признака. В зависимости от интенсивности реализации И. ее характеристика может колебаться в диапазоне «эволюционная – революционная». По критерию широты внедрения характеристика И. варьирует в границах «локальная – глобальная». В зависимости от конечной цели выделяют инновации, направленные на обновление принципа осуществления деятельности в той или иной сфере либо на создание

нового продукта деятельности. Первые – «процесс-инновации» – видоизменяют способ создания различных благ. Речь идет о преобразовании методов организации и инструментального обеспечения производственных процессов. Вторые – «продукт-инновации» – порождают новые объекты материальной и духовной культур. Как первые, так и вторые, будучи закономерным следствием глубинного социального противоречия, составляющего основу *закона конкуренции*, выступают неотъемлемыми феноменами современного общества.

Лит.: *Пригожин А. И.* Нововведения: стимулы и препятствия. – М., 1989. *Маркарян Э. С.* Теория культуры и современная наука. – М., 1989. *Инновационные процессы.* – М., 1982. *Инновационный процесс в странах развитого капитализма: методы, формы, механизм / под ред. И. Е. Рудаковой.* – М., 1991.

О. В. Кобяк

ИННОВАЦИОННАЯ ВОСПРИИМЧИВОСТЬ КОЛЛЕКТИВНОГО ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА (предприятия, организации) – способность и готовность создавать, осваивать и реализовывать инновации. Раскрытие сущности понятия И. в. целесообразно осуществлять через определение его составных категорий, т. е. через определение понятий «способность» и «готовность» осуществлять инновационную деятельность.

Способность отражает обладание коллективного хозяйствующего субъекта определенным потенциалом для осуществления инновационной деятельности. Каждая деятельность предъявляет определенные требования к возможностям субъекта по ее осуществлению (чтобы создать и освоить один тип инновации, например базисный, нужны значительные финансовые средства, современное производственное оборудование, квалифицированный персонал, а для освоения улучшающих инноваций требуются значительно меньшие финансовые, временные и иные затраты). Способность предприятия к осуществлению инновационной деятельности отражает меру соответствия потенциала предприятия требованиям определенного вида инновационной деятельности. Определяется преимущественно факторами внутренней среды предприятия, к которым относятся:

материально-технический потенциал – совокупность основных промышленно-производственных средств (ОППС) предприятия (здания,

сооружения, оборудование, и их технико-технологические характеристики – уровень износа, технологический уклад, возможность модернизации и т. д.);

финансово-инвестиционный потенциал – совокупность финансовых и инвестиционных средств предприятия, позволяющих ему осуществлять эффективную и устойчивую хозяйственную деятельность;

научно-технический потенциал – совокупность нематериальных активов (лицензии, патенты, ноу-хау, разработки) и материально-технических средств (лаборатории, опытное оборудование, программное обеспечение), которыми располагает предприятие для осуществления научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР);

кадровый потенциал – совокупность работников, обладающих определенным уровнем профессионально-квалификационной подготовки, а также креативных способностей, т. е. способностей генерировать новые знания, создавать, осваивать и реализовывать инновации. Развитие инновационной экономики возможно лишь в том случае, если на ментальном человеческом уровне существует адекватное современному этапу НТП восприятие новых идей и технических систем, готовность к их реализации в различных сферах практической деятельности. Такой поведенческий тип характеризуется понятием «креативного мышления», которое предполагает генерирование новых идей и целей, разработку путей их достижения, ранее не известных субъекту деятельности.

Готовность к осуществлению инновационной деятельности рассматривается как мотивированность, настроенность коллективного хозяйствующего субъекта использовать свой потенциал и перестраивать свою деятельность в соответствии с созданием, освоением и реализацией инноваций. Готовность отражает меру мотивированности коллективного хозяйствующего субъекта реализовать свою способность участия в инновационной деятельности, т. е. наличие условий, побуждающих и позволяющих создавать, осваивать и реализовывать инновации. Иначе говоря, готовность предприятия осуществлять инновационную деятельность означает, что оно настроено, мотивировано, заинтересовано в осуществлении инновационной деятельности; что есть стимулы (законы, налоги, преференции, инновационная

инфраструктура), повышающие заинтересованность предприятия разрабатывать, осваивать и внедрять инновации. Готовность коллективного хозяйствующего субъекта к осуществлению инновационной деятельности формируется в основном факторами внешней среды предприятия, к которым относятся:

государство – влияет посредством:

государственной социально-экономической политики, определяющей общие институциональные условия хозяйственной деятельности (нормативно-правовую базу, бюджетно-налоговую, денежно-кредитную, таможенную политику и т. д.),

государственной инновационной политики, направленной на регулирование процессов создания, освоения и использования инноваций,

государственной научно-технической политики, определяющей национальные научно-технические приоритеты (направления фундаментальных и прикладных исследований, учет потребностей производства и т. д.);

образование – влияет посредством:

системы профессионального обучения, определяющего направления и уровень первичной подготовки кадров (перечень профессий, типовые учебные планы и программы), степень ее соответствия требованиям инновационной экономики,

системы профессионального обучения, призванной через процессы повышения квалификации, переподготовки, обучения вторым (смежным) профессиям, курсы целевого назначения обеспечить соответствие наличной профессионально-квалификационной структуры занятых и производственных запросов, изменяющимся в ходе инновационной деятельности;

рынок – влияет посредством:

рынка научно-технической продукции как регулятивного механизма, который позволяет экономическими методами решить задачу трансфера инноваций из сферы науки в сферу производства, обеспечивая тем самым непрерывность инновационного цикла, а также включить интеллектуальную собственность в хозяйственный оборот и организовать ее защиту, создать благоприятные условия для международного научно-технического сотрудничества,

финансового рынка, обуславливающего возможности кредитования и привлечения заемного, венчурного финансирования инновационных проектов,

рынка труда, посредством каналов распределения трудовых ресурсов, создающего возможности удовлетворения кадрового спроса предприятий;

наука – влияет посредством выполнения когнитивных (получение нового знания и объяснение устройства мира) и социальных функций (удовлетворение запросов общества, выражающихся в ускорении научно-технического и социального прогресса; осуществление научного сопровождения системы образования и других сфер национальной экономики).

Полнота реализации функций науки предопределяет наличие перспективных научно-технических разработок и характеристики взаимодействия науки (фундаментальной и прикладной – отраслевой и заводской науки) с предприятиями по поводу разработки и внедрения инноваций. Результативность выполнения наукой функций определяется как количеством инноваций, востребованных практикой и традиционализированных в культуре, так и ученых, занятых в иных, отличных от науки, сферах деятельности. Наука является единственной сферой, способной дать желаемый результат – инновацию – на основе сочетания планомерности, определенности объема ресурсов всех видов и временных интервалов.

Лит.: Социальные проблемы формирования инновационной экономики в Республике Беларусь / Г. Н. Соколова, Н. Н. Сечко, Е. В. Таранова / под науч. ред. Г. Н. Соколовой. – Минск, 2008.

Н. Н. Сечко

ИННОВАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА – исторически сложившаяся, устойчивая система норм, правил и способов осуществления нововведений в различных сферах жизни общества, характерная для данной социокультурной общности. Представляя собой исторически адаптированную в конкретном социуме структуру моделей и алгоритмов инновационных действий, И. к. играет роль социокультурного механизма регуляции *инновационного поведения* социальных субъектов. Регулятивные потенции И. к. по отношению к последнему определяются полнотой и качеством выполнения ее функций –

трансляционной, селекционной, инновационной. Трансляционная функция И. к. связана с передачей из прошлого в настоящее и из настоящего в будущее устоявшихся типов инновационного поведения, которые прошли длительную апробацию и приобрели ценностную окраску в рамках данного общества. Селекционная функция И. к. раскрывается в процессе отбора вновь созданных либо заимствованных инновационных поведенческих моделей, в наибольшей степени отвечающих потребностям общества на определенном этапе его развития. В процессе реализации И. к. своей «стержневой» – инновационной – функции раскрываются креативные возможности описываемого социокультурного механизма, проявляющие себя в выработке новых типов инновационного поведения на основе образцов инновационной деятельности, которые возникли внутри самой культуры либо были привиты извне. Качество выполнения инновационной функции определяется степенью органичности институционализируемых И. к. поведенческих моделей по отношению к сложившейся в данном обществе структуре экономических, политических, культурных и других отношений. Опыт становления мировых цивилизаций свидетельствует о том, что не существует единого для всех оптимального баланса в функциональном поле И. к. Развитие последней характеризуется сменой стабильных и «гиперфункциональных» периодов, когда происходит резкий сдвиг в работе социокультурного механизма в направлении форсированной реализации той или иной функции. Например, И. к. японского общества в середине XIX в. вынуждена была в результате внешней культурной экспансии интенсивно осуществлять селекционную и инновационную функции с целью адаптации привнесенных образцов инновационной деятельности и их интеграции в диффузные «национально-заимствованные» типы инновационного поведения, сочетающие как органично присутствующие глубоко традиционной японской культуре компоненты, так и привнесенные из американской и западноевропейской культур.

Лит.: Экономическая культура как способ взаимосвязи экономического сознания и экономического мышления // Соколова Г. Н. Экономическая социология. – Минск, 1998. Соколова Г. Н., Кобяк О. В. Экономическая культура как регулятор экономического поведения субъекта // Соколова Г. Н. Экономическая социология. – Минск, 1998. Маркарян Э. С. Теория культуры и современная наука. – М., 1989.

О. В. Кобяк

ИННОВАЦИОННЫЙ ОБРАЗ МЫШЛЕНИЯ – присущий человеку активный способ восприятия и оценки объектов внешнего мира, связанный с необходимостью постоянной разработки и освоения новых моделей взаимодействия с ними. В условиях действия универсального закона конкуренции, влияние которого пронизывает все сферы общественного и природного бытия, И. о. м. становится необходимой предпосылкой выживания и развития индивидов и социальных групп. Объективная ограниченность доступных природных ресурсов на фоне стремительно возрастающих общественных потребностей обуславливает «инновационность» современного мышления в качестве его неотъемлемой характеристики.

И. о. м. представляет собой скорее специфический подход к организации деятельности, чем набор уже готовых выводов относительно способов осуществления нововведений. Будучи своеобразным интеллектуальным инструментом, обеспечивающим особую технику протекания мыслительных процессов, И. о. м. служит содержательным источником *инновационной культуры*, ценностно-нормативная сфера которой включает наиболее распространенные в данном обществе представления о типах, нововведениях и методах их реализации. Внешним проявлением И. о. м. выступает тот или иной вид *инновационного поведения*, носители которого преобразуют способы осуществления деятельности в различных сферах жизни общества либо объекты, на которые эта деятельность направлена.

Лит.: Хейне П. Экономический образ мышления: пер. с англ. – М., 1991; Экономический образ мышления: реальность и перспективы. – Минск, 1994. Китов А. И. Экономическая психология. – М., 1987.

О. В. Кобяк

ИННОВАЦИОННОЕ ПОВЕДЕНИЕ – инициативный тип индивидуального или коллективного поведения, связанный с систематическим освоением социальными субъектами новых способов деятельности в различных сферах общественной жизни либо созданием новых объектов материальной и духовной культур. Являясь средством осуществления инноваций социальных и относясь к активным типам поведения, И. п. выступает основным способом развития индивида, коллектива, сообщества. В условиях полноценного функционирования социально-экономических закона разделения

труда и закона перемены труда, а также их «катализатора» – *закон конкуренции*, И. п. становится естественным, массово востребованным, стратегическим типом поведения, который обеспечивает его носителям широкий спектр возможностей для легального развития соответственно вложенным усилиям. Когда же действие объективных социально-экономических механизмов подвергается жесткому искусственному ограничению со стороны управляющих надсистем (напр., государства), то в этой ситуации существует опасность трансформации И. п. в псевдоинновационное. Названный тип поведения связан с постоянным поиском и апробацией наиболее эффективных тактических поведенческих моделей, в том числе полулегальных и нелегальных, которые отвечают истинным интересам конкретного социального субъекта и обеспечивают ему возможность индивидуального выживания при сохранении автономности и относительной независимости от регламентирующих его деятельность надсистем. Профилактика «угасания» либо «перерождения» И. п. в обществах с авторитарными системами управления возможна при: целенаправленном изменении вектора государственной политики в социальной, экономической, культурной и других областях жизни общества с «управляющего» на «направляющий», стимулирующий развитие социальных субъектов в заданных управленческой системой направлениях; обязательной стабилизации правового поля, необходимой для адаптации социальных субъектов к предлагаемым моделям легального взаимодействия в различных сферах их жизнедеятельности; полной предсказуемости действий управленческих структур, основанной на предварительной локальной апробации вновь вводимых нормативных документов с неременной разработкой совершенных механизмов их реализации.

Лит.: Соколова Г. Н. Экономическая социология. – Минск, 1995; Организационное поведение. – М., 1999. Кобяк О. В. Экономическое поведение предприятия и форма собственности // Белорус. экон. журн. – 1998. – № 4; Социальные механизмы регулирования рынка рабочей силы. – Минск, 1998.

О. В. Кобяк

ИНСТИТУТ СОЦИАЛЬНЫЙ – элемент социальной структуры, исторической формы организации и регулирования общественной жизни. С помощью социальных институтов упорядочиваются

отношения между людьми, их деятельность и поведение в обществе; обеспечивается устойчивость общественной жизни. В качестве институтов рассматриваются совокупности *норм социальных* и культурных образцов, определяющих устойчивые формы социального поведения, и система поведения в соответствии с этими нормами.

ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ ИНДУСТРИАЛЬНОГО КОНФЛИКТА – процесс признания индустриального конфликта в качестве социального института. Для периода ранней капиталистической индустриализации были характерны ожесточенные социальные конфликты в производственной и социальной сферах, временами грозившие перерасти в революцию. По мере созревания капитализма количество конфликтов сокращалось и они становились менее угрожающими. Основным социологическим объяснением этого спада является институционализация индустриального конфликта.

Предполагается, что одной из причин ожесточенности конфликтов в период раннего капитализма было разрушение традиционных, доиндустриальных социальных связей и нормативной регуляции. С завершением перехода к зрелому индустриализму сложились новые регулятивные и интегративные институты и ценности. Институционализация является результатом такого разделения и автономизации политических и индустриальных конфликтов, когда они более не усугубляют друг друга. Расширение гражданских прав, таких как всеобщее избирательное право и право на политическую представленность, означает, что определенные круги, господствующие в индустрии, больше не в состоянии осуществлять контроль над политикой. Сам феномен гражданства также непосредственно влияет на интеграцию рабочих в общество. Другим аспектом институционализации является развитие специальных институтов, предназначенных для урегулирования конфликтов в индустриальной сфере, вслед за отделением индустриального конфликта от политического. Профсоюзы, как и коллективные соглашения между ними и работодателями, представляют собой институты ведения переговоров и сглаживания разногласий между работодателями и наемными работниками.

Лит.: Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма // Избр. произведения. – М., 1990; Дюркгейм Э. О разделении общественного труда. – М., 1991.

Г. Н. Соколова

ИНТЕЛЛЕКТУАЛ – социальный субъект, являющийся носителем определенной «универсальной» культуры, благодаря знанию, образованию, воспитанию и статусу постоянно включенный в процесс абстрагирования по поводу истины и морали. И., в силу сложившихся представлений о его роли в жизни общества, традиционно понимается как **Persona Grata, владеющая знанием, компетенцией**, эталонами моральных и поведенческих норм, доминируемая или доминирующая, но способствующая своим существованием прогрессивному развитию социума. Понятие И. зарезервировано в обществе для тех творцов-мыслителей, которые принимают на себя ответственность власти в политическом и культурном истеблишменте и, тем самым, определяют нормы и ценности для остальной части общества.

Сущность И. определяется со ссылкой на его универсальность и космополитичность. Так, по Л. Козеру, «Интеллект... предполагает способность отчуждения от непосредственного опыта, движение от прагматики движения, владение всеобщими ценностями, вырастающими из профессиональной вовлеченности». Э. Шилз описывает И. в следующих категориях: «Интеллектуалы есть совокупность индивидов в любом обществе, которые используются в соответствии с их способностью к коммуникации и экспрессии и которые гораздо чаще, чем другие члены социума, генерируют общие символы и абстракции относительно человека, общества, природы и космоса. Эта частота оперирования подобными категориями является, скорее, выражением их функциональной предрасположенности к такого рода активности, нежели просто проявлением профессионально-ролевых обязанностей».

Понятие «интеллектуал» впервые получило свое широкое распространение во Франции в 1898 г. по случаю манифестации ряда писателей, литераторов, профессоров в знак протеста против действий правительства в деле Дрейфуса, подписавших ультиматум, опубликованный под названием «Манифест Интеллектуалов». В дальнейшем, в ходе научного осмысления этого феномена, в качестве И. стали рассматривать высокопрофессиональных ученых, выдающихся писателей, академиков, артистов – словом тех, кто, как предполагается, представляет совесть нации в свете решения

основных социально-экономических, политических и культурных вопросов.

Лит.: *Coser L. Men of Ideas. A Sociologist's View.* – N. Y., 1975; *Shils E. The Intellectuals and the Power and other Essays.* – Chicago, 1972; *Коростелева Е. А. Интеллектуал в социокультурном контексте современного общества: диалектика прошлого и будущего.* – Минск, 1997.

Г. Н. Соколова

ИНТЕЛЛИГЕНЦИЯ – категория, определяющая социальный слой людей, профессионально занимающихся умственным (преимущественно сложным) трудом и имеющих, как правило, высшее образование. Термин «интеллигенция» появился в России в середине XIX в. и из русского перешел в другие языки. **Общественные функции И.** заключаются в генерировании и распространении знания и культуры. Различные представители И. примыкают к разным общественным классам, интересы которых И. осмысливает и выражает в идейно-теоретической форме.

Предпосылкой появления И. в ее первичных формах было отделение умственного труда от физического, когда возникли социальные группы, присвоившие себе монополию на государственное и общественное управление и другие формы умственной деятельности. В античную эпоху такими группами явились древнегреческие мыслители (философы, математики, жрецы и др.). В средневековой Европе их место заняло духовенство, верхушка которого входила в класс феодалов. Подлинная история И. начинается с утверждением капитализма, когда возникает общественный слой людей умственного труда, живущих за счет продажи его продуктов или своей рабочей силы. Поначалу крупнейшие профессиональные группы И. – юристы, учителя, врачи; с машинной индустрией появляется инженерно-техническая интеллигенция. С развитием крупной машинной индустрии, и особенно с началом научно-технической революции середины XX в., темпы роста И. резко ускоряются, обгоняя другие общественные группы и слои. В странах развитого капитализма доля И. в 70-х годах XX в. составляла 10–20 % самодельного населения. В менее развитых странах она многократно ниже, хотя так же повышается. Профессиональная структура И. обновляется и усложняется.

Механизация и автоматизация, внедрение науки в производство обуславливают особенно быстрый рост научно-технической интеллигенции. На крупных монополистических предприятиях, в новейших отраслях промышленности (электронной, химической, ракетно-ядерной и др.) удельный вес ученых и инженерно-технических работников среди занятых достигает 30–50 %. В связи с потребностями общественного производства расширились сферы образования и медицинского обслуживания и соответственно увеличились такие группы И., как врачи, преподаватели и др. В связи с усложнением управления и усилением государственно-монополистических тенденций одной из крупнейших групп И. стали административно-управленческие работники; растущая часть И. переходит на государственную службу. Развитие средств массовой информации и «массовой культуры» породили целую «индустрию сознания», а с ней – широкие отряды И. (журналисты, специалисты кино, телевидения и радио, рекламы и др.). Особенно быстро растет доля студенчества, пополняющего ряды И.

В условиях современного капитализма главной тенденцией в изменении положения И. является переход ее подавляющего большинства к работе по найму. По найму работает не только инженерно-техническая И., но и большая часть И. сферы услуг – представители таких традиционно «независимых» специальностей, как врачи, юристы, литераторы, художники и т. д. Соответственно меняется характер труда И.: работа в одиночку, по типу ремесленной, сменяется трудом по индустриальному образцу, в больших коллективах; специализация массы работников умственного труда, как правило, сужается. Эти тенденции приводят к росту удельного веса специалистов среднего и низшего звена – техников, лаборантов, медсестер, рядовых конторских служащих и других, труд которых проходит по заданным программам и носит скорее рутинный характер. В связи с этим многие социологи все чаще относят понятие И. лишь к верхнему ее слою, занимающемуся творческим трудом. Специфические черты И. связывают с тремя факторами: профессиональными знаниями, особенностями психологической организации (склонность к глубоким переживаниям, душевным страданиям) и способностью к критическому анализу (Г. И. Наан). Определяющее значение И. – в ее движущей,

обновляющей функции в обществе. Источник силы И. – знания как одна из главных компонент богатства и могущества общества.

Лит.: *Надель С. Н.* Научно-техническая интеллигенция в современном буржуазном обществе. – М., 1971; *Наан Г. И.* Власть и разум. – М., 1988; *Соколова Г. Н.* Культура труда в социальном развитии технической интеллигенции. – Минск, 1989.

Г. Н. Соколова

ИНТЕЛЛИГЕНЦИИ ЛЮМПЕНИЗАЦИЯ – маргинализация интеллигенции как социального слоя в переходный период и соответствующая люмпенизация ее сознания, связанная с нарушением общественной функции генерирования и распространения нового знания и культуры.

Маргинализация интеллигенции связана с уменьшением экономического потенциала этого социального слоя, а именно – уменьшением уровня личного дохода и потребления; снижением социокультурного потенциала, связанного с девальвацией высшего образования ряда профессиональных групп (врачи, преподаватели, работники культуры и науки и др.) и снижением способности к овладению новыми знаниями; уменьшением политического потенциала, определяемого нестабильностью личного статуса и ослаблением законодательной власти.

Ослабление каждого из видов потенциала – экономического, социокультурного, политического – снижает объем, тип (стратегический, тактический, нулевой) и способ (интенсивный, экстенсивный, нулевой) вклада определенных социально-профессиональных групп в трансформационные процессы, происходящие в обществе. Можно считать, что представители творческой интеллигенции, живущие на уровне одного-двух минимальных потребительских бюджетов, не в состоянии вносить сколь-нибудь объемный и качественный вклад в развитие общественных отношений.

С одной стороны, происходит маргинализация интеллигенции как социального слоя, а с другой – повинувшись внутреннему стремлению к прогрессу, она пытается вобрать в себя что-то новое. Ощущение этого социального противоречия как трагедии ведет к люмпенизации сознания интеллигенции как наиболее чувствительного к переменам социального субъекта. Обостренная реакция на

аномию («отсутствие регуляции», «безнормность») общественных отношений объясняется особенностями психологической организации интеллигенции – склонностью к саморефлексии и глубоким переживаниям. И. л. выражается во всевозрастающем разрыве между самооценкой собственных сил и возможностей и реальным положением вещей, когда социальная незащищенность и отсутствие перспектив интеллектуального развития вносят элемент социальной покорности и безразличия в бытие интеллигенции как социального субъекта, девальвируя ее способности к осуществлению движущей и обновляющей функции в обществе.

Лит.: *Соколова Г. Н.* Культура труда в социальном развитии технической интеллигенции. – Минск, 1989; *Коростелева Е. А.* Интеллектуал в социокультурном контексте современного общества: диалектика прошлого и будущего. – Минск, 1997.

Г. Н. Соколова

ИНТЕРЕС СОЦИАЛЬНЫЙ – реальная причина социальных действий, событий, свершений, стоящая за непосредственными побуждениями – мотивами, помыслами, идеями и т. д. – участвующих в этих действиях индивидов, социальных групп, сообществ. И. с. – это форма, в которой индивид (социальная группа, сообщество непосредственно осознает свое реальное положение и свои потребности, выражающиеся в свою очередь в форме целей, которые ставит себе индивид (класс, общество).

Основная трудность в понимании интересов состоит в антиномии: с одной стороны, признано, что интерес является непосредственным побудительным мотивом деятельности человека, если иметь в виду материальную обусловленность его действий. С другой – интерес есть нечто объективное, не зависящее от воли и сознания человека. Главная проблема состоит в том, чтобы выяснить, является ли интерес в обоих своих качествах одним и тем же явлением, или одним термином обозначаются различные явления. По мнению А. Г. Здравомыслова, интерес – это не просто социальное положение; это положение, рефлекслирующееся в сознании, и вместе с тем сознание, переходящее в действие. В этом смысле И. с. является и объективным отношением и одновременно субъективным побудителем, т. е. единством объективного и субъективного.

В структуре И. с. выделяют четыре основных момента: социальное положение субъекта, или совокупность его связей с обществом; степень осознания положения, которая может варьировать от непонимания через смутное ощущение до ясного осознания; мотивы деятельности, направленные на определенные объекты интереса; само действие, представляющее собой утверждение субъекта в объективном мире. И. с., таким образом, отражают социальное положение субъекта и определяются им же. Эту объективную зависимость И. с. индивидов от материальных условий их жизни можно квалифицировать как закономерность.

Существует и вторая сторона данного вопроса – проблема включенности И. с. в процессы социально-экономического развития. И. с. могут сами влиять на общественные отношения и это обратное влияние исследовано явно недостаточно (между тем, оно нуждается в глубоком анализе). Проблема влияния И. с. на процессы социально-экономического развития связывается с проблемой субъекта исторического процесса, обладающего сознанием и способностью к целеполаганию.

Исходя из понимания того, что общественные отношения проявляются в виде И. с., можно сделать определенные выводы. Во-первых, И. с. всегда имеют своих носителей, т. е. принадлежат реальным субъектам, вступающим в отношения между собой. Во-вторых, И. с. по природе своей объективны, являясь отражением роли соответствующих субъектов в системе общественного разделения труда, их связи с определенным типом общественного присвоения. В-третьих, общественные отношения (и выражающие их сущность общественные законы), проявляясь в И. с., обретают характер движущих сил общественного развития. Ни законы, рассматриваемые сами по себе, ни общественные отношения как таковые еще не являются источниками движения. Они становятся ими, лишь выражаясь в И. с. субъектов действия.

Так как И. с. есть форма выражения общественных отношений, то каждой общественной системе присущи своя особая структура И. с., свой специфический способ их взаимодействия. В рамках определенного общественного устройства целесообразна структурализация И. с., связанная: с разделением труда и закреплением тех

или иных родов деятельности за соответствующими социальными группами; формированием различных форм собственности и возникновением И. с. собственников; производством форм общения как компонентов, составляющих образ жизни людей; персонификацией общественных отношений, т. е. выработкой личностных типов, наиболее пригодных для данного способа производства, жизнедеятельности всего общества.

Во всяком обществе, на основе развертывания его внутренних противоречий, складывается определенная иерархия И. с.; при этом удовлетворение и реализация И. с. более общего порядка есть условие удовлетворения И. с. меньшей степени общности. Вопрос о соотношении общих и частных И. с. имеет огромное значение для выработки стратегии социально-экономического развития и ее реализации в решении тактических вопросов. Общий И. с. выражает доминирующую тенденцию развития целого благодаря тому, что в нем наиболее полно выражается основное *противоречие социальное*.

Вместе с тем неравномерность развития различных компонентов целого способна порождать противоречия между общими и частными И. с. Здесь опасны две крайности – игнорирование и недооценка общих интересов, выдвижение на первый план интересов составляющих частей и, напротив, отрыв общего интереса от своей собственной почвы, превращение общего интереса в абстрактный лозунг (идею), не подкрепляемый конкретными действиями в силу недостаточного развития, недостаточной подготовленности составных частей. И та и другая крайности ведут к замедлению темпов общественного прогресса, к замедлению реализации как общих, так и частных И. с.

Лит.: Гельвеций К. А. Об уме. – М., 1938; Гегель. Соч. Т. 8. – М.; Л., 1935; Маркс К., Энгельс Ф. Немецкая идеология // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е. Т. 3; Здравомыслов А. Г. Потребности. Интересы. Ценности. – М., 1986.

Г. Н. Соколова

ИНТЕРЕС ЭКОНОМИЧЕСКИЙ – см.: *Экономический интерес*.

ИНФОРМАТИЗАЦИЯ – одно из важнейших направлений научно-технического прогресса, основанное на широком применении микроэлектронной вычислительной техники, средств связи,

автоматизированных банков данных, взаимоувязанных между собой в информационно-вычислительные системы. Основой И. является информационная экономика, являющая собой производство и применение накопленной информации и передовых информационных технологий с целью сделать все другие формы производства более эффективными и тем самым обеспечить новое качество экономического роста, а также создание большего материализованного информационного богатства. Лимитирующим фактором становится информация и научное знание, которые замещают труд в качестве источника прибавочной стоимости.

Информационный сектор экономики – это производство знаний и нововведений; научные исследования и разработки; распространение информации и коммуникации; индустрия переработки и передачи информации; *реклама*; справочное и библиотечное обслуживание; отрасли, связанные со страхованием, предоставлением финансовых и консалтинговых услуг; государственное управление и др. Основная рабочая сила в условиях И. – работники, обслуживающие информационный сектор экономики, среди которых выделяется наиболее важная категория – *менеджеры*, эксперты по вопросам организации и управления. Они находятся в числе наиболее высокооплачиваемых профессиональных категорий персонала информационной экономики.

Основным продуктом в условиях И. становится информационный продукт – товар особого рода, который имеет не только цену, выражающую его конкретную полезность для конкретных потребителей на рынке товаров, но и всеобщую полезность в виде непосредственно накапливаемого человеческой цивилизацией научного знания. Информация может многократно продаваться на рынке и при этом она не теряет своих потребительских свойств и не отчуждается от собственника. Продажа информации осуществляется в форме продажи патента, авторского права, лицензии или готового информационного продукта.

Лит.: Добрынин А. И., Дятлов С. А., Цыренова Е. Д. Человеческий капитал в транзитивной экономике: Формирование, оценка, эффективность использования. – СПб., 1999.

Г. Н. Соколова

ИНФОРСМЕНТ В СФЕРЕ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ – совокупность действий одного субъекта труда по принуждению другого субъекта труда к соблюдению нарушенных прав в сфере трудовых отношений. В качестве субъектов труда выступают наемные работники и их наниматели (работодатели). Категория «И.» широко используется в различных сферах экономики (к примеру, регулирование рынка корпоративных ценных бумаг). Однако разработка категории «И.» началась в трудах российских авторов (Курбатова М. В., Апарина Н. Ф., Каган Е. С. и др.). Согласно данным авторам использование английского термина *enforcement* в отечественной литературе по исследованию механизма принуждения к выполнению обязательств обусловлено отсутствием адекватного по своей лаконичности русского термина.

Феномен И. по своим метатеоретическим основаниям восходит к теории институционализма. В рамках теории институционализма особое значение имеют концепции американского экономиста, лауреата Нобелевской премии 1993 г. за возрождение исследований в области экономической теории, позволяющих объяснять экономические и институциональные изменения, Дугласа Норта и лауреата Нобелевской премии 2009 г. за исследования в области экономической организации Оливера Итона Уильямсона.

Норт выделил основные характеристики контракта как основного (первичного) института, призванного регулировать взаимоотношения между субъектами труда.

Уильямсон обосновал значимость в современной практике контрактных отношений модели частично выполняемого контракта, которая призвана заменить модель полного изначального контракта.

И. является частью трудового конфликта (трудового спора) и выступает неизбежным феноменом в процессе генезиса индустриальных отношений. В трудовом конфликте (трудовом споре), опираясь на модель, предложенную Бизюковым П. В., выделяются следующие стадии: 1) возникновение и накопление противоречий; 2) инцидент; 3) эскалация конфронтации; 4) результирующая стадия.

В конце стадии возникновения и накопления противоречий работник встает перед выбором между такими стратегиями поведения, как стратегия «бегства», стратегия «конформизма» и стратегия

«наступления и обороны». Стратегия «бегства» предполагает увольнение работника с места работы и, тем самым, уход от ситуации нарушения его трудовых прав и возможных противоречий с работодателем в связи с этим. Стратегия «конформизма» выбирается работником, когда невозможно по каким-либо обстоятельствам реализовать стратегию «бегства» и стратегию «наступления и обороны». Стратегия «наступления и обороны» предполагает то, что работник начинает отстаивать его трудовые права, нарушенные работодателем. Именно с выбором данной стратегии работник начинает осуществлять совокупность действий, образующих информмент в сфере труда.

Выделяются следующие формы реализации И.: формальный И., неформальный И., самоинформмент.

Формальный И. предполагает обращение субъекта труда в специальную организацию, официально призванную защищать права субъектов труда. Среди таких организаций можно выделить профсоюз, инспекцию труда, суд, прокуратуру.

Неформальный И. также предполагает обращение субъекта труда, но к неофициальным субъектам, которые обладают потенциалом для защиты субъекта труда, чьи права были нарушены (к примеру, СМИ).

Самоинформмент предполагает самостоятельные действия субъекта труда по защите своих прав, но в рамках норм существующего законодательства конкретной страны. Разновидностью самоинформмента является самозащита, которая основывается на самостоятельных действиях субъекта труда по защите своих прав, но не в рамках норм существующего законодательства конкретной страны.

И. может приобретать как индивидуальные (к примеру, обращение работника в суд по факту нарушения его трудовых прав), так и коллективные (к примеру, забастовка) формы.

Лит.: *Бизюков П. В.* Индивидуальные трудовые конфликты: Могут ли работники защитить свои права в одиночку. – М., 2011. – 124 с.; *Курбатова М. В., Апарина Н. Ф., Каган Е. С.* Выбор работниками способов защиты своих трудовых прав // Социологические исследования. – 2009. – № 9. – С. 48–60; *Мартинкевич А. В.* Информмент как механизм защиты трудовых прав работников в Республике Беларусь // Материалы Междунар. молодежного науч. форума «ЛОМОНОСОВ-2012» / отв. ред. А. И. Андреев, А. В. Андриянов, Е. А. Антипов, К. К. Андреев, М. В. Чистякова. [Электронный ресурс] – М., 2012.; *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование эко-

номики / под ред. Л. И. Абалкина. – М., 1997. – 185 с.; Палховская Е. Б., Мартинкевич А. В. Инфорсмент как механизм реализации трудовых прав работников в Республике Беларусь // Труд. Профсоюзы. Общество. – 2011. – № 4. – С. 70–73; Уильямсон О. Экономические институты капитализма / под ред. В. С. Каткало. – СПб., 1996. – 691 с.

А. В. Мартинкевич

ИНФРАСТРУКТУРА – комплекс отраслей экономики, обеспечивающих общие условия производства и жизнедеятельности людей. Различают производственную и социально-бытовую И. Производственная И. включает все виды транспорта и транспортно-го хозяйства в целом, линии электропередачи, формирующие энергосистемы различного масштаба, совокупность взаимодействующих средств передачи и обработки информации, объекты, обеспечивающие рациональное использование природных ресурсов, и другие системы и сооружения, которые непосредственно не используются в производстве материальных благ, но без которых не может обеспечиваться нормальное *производство*.

К

КАПИТАЛИЗМ – 1. Тип социально-экономической системы, возникшей в поздние средние века, в настоящее время характерный для большинства индустриальных стран. Общими признаками К., как правило, считаются: частная собственность на средства производства, конкуренция, стремление к максимизации прибыли как движущей силы экономических процессов, свободный рынок, наемный труд большей части населения как основной источник средств к существованию. 2. В марксизме – общественно-экономическая формация, основанная на частной собственности на средства производства и эксплуатации наемного труда капиталом. К. характеризуется господством товарно-денежных отношений, наличием развитого общественного разделения труда, ростом обобществления производства, превращением рабочей силы в товар.

КАРЬЕРА – продвижение человека по ступеням производственной, имущественной, социальной, административной или иной иерархии. Характер, тип и темп К. определяются как объективными возможностями, предоставляемыми тем или иным обществом для ее осуществления, так и обстоятельствами жизни конкретного индивида, его личными способностями, целеустремленностью, волей, семейным положением, состоянием здоровья и др. К. предполагает наличие механизмов социального отбора (селекции) наиболее способных людей в сферах науки, гуманитарного, естественного и технического образования, в различных сферах деятельности. Отбор и выдвижение наиболее способных на основе состязательности должны осуществляться на всех этапах учебы и трудовой жизни человека с предоставлением талантливым людям законных привилегий, возможностей восхождения на высшие ступени социальной иерархии.

В социологии К. исследуется путем фиксации этапов продвижения людей по ступеням общего и профессионального образо-

вания, квалификационной, должностной и иной иерархии, а также с помощью анализа личных планов людей в различные периоды их жизни. Изучение К. проводится в рамках лонгитюдных исследований, анализа внутригенерационной мобильности (путем фиксации социальных позиций, занимаемых индивидом в начале трудовой деятельности и к моменту исследования) и др. Информационной базой исследования К. могут служить данные анкетных опросов и интервью, документы (автобиографии, трудовые книжки и др.). В результате исследований К. могут быть сделаны выводы о степени равенства или неравенства шансов на социальное продвижение у выходцев из разных социальных групп, на осуществление или неосуществление ими своих ожиданий, а также о мере использования ими предоставленных шансов.

КЕЙС-СТАДИ – исследовательский проект, в котором в качестве предмета исследования выбирается единичный случай или несколько избранных примеров социальной сущности и определяется совокупность методов их изучения. Исследование типа кейс-стади включает в себя описание типичных, иллюстративных или девиантных примеров; фиксирует внимание на экстремальных или стратегических случаях; изучает естественные эксперименты.

КЛАСС СОЦИАЛЬНЫЙ – кумулятивная, нормальная, солидарная, полузакрытая, но с приближением к открытой, типичная для нашего времени группа, составленная из кумуляции трех основных группировок: имущественной, профессиональной и объемно-правовой. Согласно П. А. Сорокину, совокупность лиц, сходных по профессии, по имущественному положению, по объему прав, а следовательно, имеющих тождественные профессионально + имущественно + социально-правовые интересы, составляет класс.

Кумулятивные группы образуются в результате кумуляции элементарных группировок, в зависимости от числа последних, их характера (профессиональные, имущественные, объемно-правовые) и способа их кумуляции. В нормальных группах эта кумуляция естественна: составляющие их группировки взаимно притягиваются, обладают «социологическим средством». В силу этого нормальные группы устойчивы и нелегко распадаются (в отличие от ненормальных).

Солидарность К. с. означает, что все скумулировавшиеся элементарные группировки действуют в одном и том же направлении. «Императивы поведения и мироощущения всех скумулировавшихся группировок сливаются в таком классе в одно целое, обозначаемое «классовым сознанием», «классовой душой», «классовой психологией» (П. Сорокин).

К. с. есть группа полуоткрытая, но более близкая к открытым, чем к закрытым группам. Это означает, что принадлежность к нему теоретически зависит от воли индивида, что юридического и религиозного прикрепления к классу нет, что принадлежность к нему не наследственна. Эта черта, помимо других отличий по составу, отделяет класс от касты, сословия и других совершенно закрытых или близких к ним социальных групп. Будучи солидарным изнутри, К. с., как и всякое социальное единство, имеет своих антагонистов, в качестве которых могут выступать другие К. с. или социально-классовые группы.

Население большинства государств с развитым земледелием и промышленностью распадается на четыре основные К. с. – наиболее могущественные кумулятивные группы. Это класс трудовых крестьян (профессия – обработка земли физическим способом, объем прав – ограниченный, имущественное положение – среднее или относительно бедное); класс наемных рабочих (профессия – наемный труд в торгово-промышленных предприятиях преимущественно физического характера, объем прав – ограниченный, в частности, рамками трудовых контрактов, имущественное положение – от среднего до бедного); класс землевладельцев (профессия – помещики, живущие земельной рентой, выполняющие, главным образом, интеллектуально-управленческие функции, объем прав – привилегированный, имущественное положение – богатые по сравнению с рабочим классом и крестьянством); класс капиталистов (профессия – представители промышленного, торгового и финансового капитала, объем прав – привилегированный, но иной чем у землевладельцев, имущественное положение – богатые).

Каждый из четырех К. с. можно делить, в зависимости от причинносвязанных друг с другом признаков всех трех кумулирующихся группировок, на подклассы и социально-классовые группы лиц, тождественных по профессии, объему прав, имущественному положению.

Настоящее определение К. с. считается наиболее разработанным и наиболее «работающим» среди других (В. И. Ленин, М. Вебер, Л. Уорнер и др.), имеет наиболее серьезное теоретическое и эмпирическое обоснование.

Лит.: *Сорокин П. А.* Система социологии. Т. 2. Социальная аналитика: Учение о строении сложных социальных агрегатов. – М., 1993.

Г. Н. Соколова

КЛАССЫ СРЕДНИЕ. Исходя из определения А. П. Сорокиным класса социального, мы определяем классы средние как иерархию социальных групп, сходных по имущественному положению, по роду занятий, по объему гражданских прав, а следовательно, имеющих тождественные имущественно + профессионально + социально-правовые интересы, занимающих среднее положение в обществе и разделяющих ценности трудовой и рыночной идеологии. Наличие и большой удельный вес К. ср. в системе социальной стратификации – один из существенных признаков цивилизованного общества. Именно композиция социальной структуры развитых стран Запада, включающая обширный К. ср., является одним из ключевых факторов, способствующих существованию в обществе социальной стабильности.

К. ср., при условии большого удельного веса, становится фактором социальной интеграции общества в силу реализации ряда важнейших общественных функций. Во-первых, в рамках К. ср. максимально выполняется условие диверсификации (разнообразия) общества по социальным группам. При этом высший-средний, средний-средний и низший-средний слои дифференцируются по показателям рода занятий и уровня квалификации, размера дохода и объема гражданских прав. Во-вторых, **К. ср. способствует поддержанию относительной общественной стабильности** благодаря характерному для него высокому уровню восходящей экономической мобильности. При этом большое число взаимобменов происходит как внутри самого среднего класса, так и с другими частями социальной структуры общества. В-третьих, К. ср. выполняет функцию агента технологического и социально-экономического прогресса, сосредоточивая в своих рядах наиболее квалифицированные кадры общества, отличающиеся высоким профессионализмом, значительным

деятельностным потенциалом, гражданской активностью. В-четвертых, **К. ср.** осуществляет функцию носителя национальной культуры и общественных интересов. Для представителей всех его слоев характерна четкая самоидентификация – соответствие между их социально-профессиональными характеристиками и выбором страты, к которой они себя относят; так, доля лиц, идентифицирующих себя со средним классом, увеличивается по мере роста уровня образования, социального престижа, размера доходов, объема гражданских прав. Таким образом, выполнение функции социального стабилизатора общества предполагает не только удовлетворенность представителей **К. ср.** существующим социальным порядком, но также его массивность и срединное положение в обществе. А чтобы стать носителем национальной культуры и выразителем общественных интересов, этот класс должен обладать всеми названными выше характеристиками.

Сравнение критериев выделения **К. ср.** в Республике Беларусь (2010 г.) – по уровню располагаемых среднедушевых денежных ресурсов (20,3 %), профессиональному статусу (36,2 %), уровню среднего специального и высшего образования (52,1 %), показывает их роль в социальной стратификации белорусского общества. Уровень располагаемых среднедушевых денежных ресурсов выступает по силе ограничения основным дифференцирующим признаком, при условии соответствующего профессионального статуса и наличия среднего специального и высшего образования. Получается, что «образование как предпосылка» охватывает 1/2 белорусского населения, «профессия как средство» – чуть более 1/3, «доход как конечная цель» – 1/5 белорусского населения. Есть основания полагать, что это свидетельствует о наличии серьезной проблемы, связанной со значительным недоиспользованием образовательного потенциала общества.

Основными функциями **К. ср.** в его западном варианте являются: диверсификация общества по социальным группам за счет наполнения среднего класса новыми претендентами, материальное состояние которых достигает необходимых стандартов; стабилизация общества в силу высокого уровня восходящей экономической мобильности, ведущей к расширению общности людей, разделяю-

ших ценности трудовой и рыночной идеологии; расширенное воспроизводство научного и образовательного потенциала благодаря накоплению и эффективному использованию человеческого капитала в сферах науки и образования. Выполнение названных функций превращает К. ср. в носителя национальной культуры и выразителя общественных интересов.

В плане выполнения функции диверсификации К. ср. белорусского общества включает в себя практически все социальные группы – служащих, рабочих, крестьян, предпринимателей, пенсионеров, домохозяйек и безработных, учащихся – и в этом смысле достаточно разнообразен. Однако наполнения среднего, а тем более верхних слоев, почти не происходит, за счет относительно низкой экономической и социальной мобильности.

Что касается осуществления функции стабилизации общества на основе восходящей экономической мобильности, то определенная мобильность наблюдается, но в ограниченном диапазоне. За период с 1995 по 2010 год удельный вес малообеспеченного слоя уменьшился более чем в 6 раз. При этом произошло значительное возрастание доли среднего слоя (в 4 раза) и превращение его в базовый (основной) слой общества, составивший в 2010 г. свыше 50 %, который не представляется возможным отнести к среднему классу. Очевидно, что с наибольшей активностью перемещения происходят между базовым и нижними слоями, с меньшей – между базовым и верхними слоями, практически закрытыми для восходящей экономической мобильности. Получается, что бывший средний, а ныне базовый слой как бы «вбирает» в себя нижние слои и «консервирует» в диапазоне доходов от 1 до 2 МПБ свыше половины населения республики, своеобразно выполняя функцию стабилизации белорусского общества.

В аспекте самоидентификации, по данным социологических мониторингов, людьми «среднего достатка» (но не К. ср.) считают себя свыше 1/2 респондентов, т. е. практически все, кто обладает средним специальным и высшим образованием. Однако этих людей объединяют весьма скромные материальные возможности и соответствующие им потребности. Так, людьми «со средним достатком» называют себя те, кто располагает средствами на питание, одежду и текущие расходы, но не имеет возможности приобрести крупную бытовую

технику (телевизор, холодильник, стиральную машину и др.). В перспективе каждая из социальных групп К. ср. может удвоиться именно за счет базового слоя, а удельный вес К. ср. значительно возрастет при создании благоприятных обстоятельств, так как стремление людей вернуться в состав К. ср. из базового слоя связывается прежде всего с наличием среднего специального и высшего образования и профессионального статуса (реального рабочего места).

В целом, можно сказать, что Беларусь пока что тяготеет к общественному устройству со значительным базовым слоем, состоящим по преимуществу из «бюджетников»; с восходящей экономической мобильностью из нижних в базовый слой, и в меньшей мере – из базового в верхние слои; со сравнительно небольшим средним классом, находящимся в эмбриональном состоянии по структурным характеристикам и выполняемым функциям. Для выполнения ролевых функций, присущих К. ср. в его западном варианте, К. ср. белорусского общества должен стать более многочисленным; приобрести экономическую самостоятельность; стать полноправным субъектом реформирования общества.

Опыт экономически развитых стран показывает, что в последнее десятилетие глубина и динамика социально-экономических преобразований во многом зависят от позиции К. ср., его численности и дееспособности. Решение задачи формирования К. ср. носит комплексный и долгосрочный характер. Оно связано с разумной экономической политикой, обеспечивающей возможность достойной оплаты квалифицированного наемного труда, переобучение кадров. Оно предполагает успешное проведение рыночных реформ, государственную поддержку среднего и малого бизнеса, государственную защиту частной собственности, продуманную и долгосрочную налоговую и кредитную политику. Оно во многом зависит от ясного и четкого законодательства и наличия механизмов реализации принятых законов. Ключевым направлением в формировании К. ср. является, как считают экономисты, повышение реальной заработной платы, а тем самым – повышение уровня денежных доходов населения. Становление К. ср. в Республике Беларусь невозможно без усиления роли государства в политике инвестирования в материальные и нематериальные ресурсы общества; именно здесь находится цен-

тральное звено, взявшись за которое, можно вытащить всю цепочку проблем, связанных с развитием К. ср.

Лит.: *Сорокин П. А.* Человек. Цивилизация. Общество. – М., 1992; *Надель С. Н.* Социальный облик современного западного общества. – М., 1993; *Голофаст В. Б.* Социальная структура, иерархия и образованный средний класс // Региональная политика. – 1992. – № 9; *Wright C. R.* The Middle Classes in Middle-Sized Cities // Class, Status and Power: Social Stratification in Comparative Perspective. – N. Y., 1976; *Соколова Г. Н.* Состояние и возможности развития среднего класса в Беларуси // Общество и экономика. – 2010. – № 7–8.

Г. Н. Соколова

КОЛЛЕКТИВ ТРУДОВОЙ – разновидность социального института и социальной общности, главная цель которой – производство материальных и духовных благ. Социология изучает этапы и критерии социальной зрелости К. т., социально-демографическую и профессионально-квалификационную структуру работников, взаимосвязь формальной и неформальной организаций, социально-ролевую структуру взаимоотношений людей. Кроме того, социологов интересует широкий спектр прикладных вопросов в области социального планирования, проектирования и нормирования, социального управления. В деятельности К. т. выделяются различные функции: производственная, управленческая, организационная, воспитательная и т. д.

КОММУНИКАЦИЯ СОЦИАЛЬНАЯ – интердисциплина, изучающая процессы распространения и циркуляции информации в обществе. Первоначальное значение термина «коммуникация» (от лат. *communicatio* – путь сообщения) с течением времени несколько изменилось и в настоящее время переводится с романских языков (*communication*) как сообщение, процесс передачи информации, причем трактуемый весьма широко.

Различают как минимум пять уровней исследований коммуникации. Интраперсональная коммуникация изучает «разговоры с самим собой», процессы обработки информации индивидом. Интерперсональная коммуникация исследует межличностное взаимодействие, включая паразыки, такие, например, как взаимное расположение в пространстве или «язык тела». Групповая коммуникация занимается исследованиями групповой динамики; к ним относятся и исследования

институциональной (организационной) коммуникации. Массовая коммуникация имеет дело с сообщениями, направляемыми массовой аудиторией через средства массовой информации, часто с политическими или коммерческими целями. Пятый, в последние годы особенно быстро развивающийся, вид коммуникации изучает обмен сообщениями с объектами, не являющимися людьми, в первую очередь с машинами, компьютерами, высокими технологиями, например, компьютерными играми или банкоматами.

Выделение наук о коммуникации в самостоятельное направление принято относить к 50-м годам XX столетия, хотя первые публикации его основоположников Г. Лассуэлла, П. Лазарсфельда, Н. Виннера и др. появились еще в 1940-х и даже 1930-х годах. Принято считать, что концепция коммуникации возникла в результате разочарования в идеалах демократии, оказавшихся неспособными предотвратить возникновение тоталитарных режимов, беспрецедентных по своей жестокости войн, массовых преступлений против человечества. Первые определения коммуникации настаивают, в большей или меньшей степени, на механизмах, благоприятствующих развитию социальных отношений, в частности, на механизмах передачи содержания и феноменах символизации.

Исторически первая кибернетическая модель коммуникации, разработанная основателем кибернетики Н. Виннером, основана на математической теории информации, согласно которой информация, полученная через открытую систему, уменьшает степень неопределенности, энтропии, которая в замкнутой системе необратимо возрастает, что приводит к возрастанию беспорядка и, в конечном счете, к потере контроля над функционированием системы. Кибернетика как учение о «контроле и отношениях», таким образом, заявила свои претензии на новую идеологию – идеологию «открытого» общества, стабильность которого поддерживалась бы свободной циркулирующей информацией, равно доступной всем его членам. Несмотря на всю утопичность, эта идеология была с энтузиазмом воспринята интеллектуалами 1950-х годов, и сегодня трансформировалась в феномен «коммуникационного» мышления, важнейшим требованием которого, наряду с терпимостью и готовностью к компромиссам, является «прозрачность» информационных потоков.

Не меньшее влияние на становление наук об информации и коммуникации имело эмпирико-функционалистское направление исследований СМИ, сложившееся в США в годы Второй мировой войны и пережившее подлинный расцвет в 1950-х годах. Это направление традиционно связывают с именами П. Лазарфельда, впервые исследовавшего аудитории радио и прессы, К. Ховланда, психосоциолога, изучавшего феномены формирования индивидуальных мнений и убежденности в малых группах, и Г. Ласуэлла, занимавшегося теорией пропаганды и функционированием масс-медиа. Последнему мы, в частности, обязаны знаменитым определением коммуникативного акта, который может быть описан ответами на следующие вопросы: Кто? Что говорит? По какому каналу? Кому? С каким результатом?

Эмпирико-функционалистский подход сыграл чрезвычайно важную роль в становлении исследований коммуникации. Были уточнены теоретические основания модели коммуникативного акта, зафиксированы и развиты правила эмпирических работ. Гибкость функционального подхода к исследованиям СМИ, его открытость влиянию «сопредельных» наук привели к впечатляющим научным результатам, среди которых теория манипулирования массами, известная как теория «подкожного впрыскивания», основы которой заложила модель двухэтапного воздействия коммуникации Каца и Лазарфельда; «спираль молчания» (Ноэль-Нойман); открытие функции «записной книжки» СМИ (МакКомбс и Шоу); стратификация телевизионной публики (Клик и Леви); исследования культурной и гражданской эффективности телевидения (Гербнер и др.) и многое другое.

Следует, однако, отметить, что функционалистская модель социальной коммуникации «причина – действие» (или «стимул – ответ» в бихевиористской терминологии) полностью противоречит «циркулярной» модели кибернетического подхода. Все попытки примирить или объединить их потерпели неудачу. Фундаментальные различия моделей с неизбежностью дифференцировали интересы исследователей коммуникации: если для кибернетиков основной интерес представляла циркуляция информации в обществе, то функционалисты концентрировали свое внимание на роли СМИ и теории влияния.

Третьим основополагающим направлением, без которого сегодня невозможно представить науки о коммуникации, является структурный

метод и его лингвистические и, в более широком смысле, семиологические приложения. Среди авторов, положивших начало структурным исследованиям коммуникации, необходимо назвать К. Леви-Стросса, М. Фуко, Р. Барта, К. Метца, У. Пирса и др. Методы структурного анализа применяются к художественным и профессиональным текстам, аудио-, видео- и кинодокументам. Они легли в основу развития современных методов обработки информации и репрезентации знаний.

С конца 1960-х годов науки о коммуникации, сложившиеся первоначально из трех «фундаментальных» направлений, стали предметом интереса со стороны академических профессиональных сообществ и были обогащены многочисленными идеями. Среди них, в частности, следует отметить социологию массовой культуры, социологию массовой коммуникации, психосоциологию, политэкономия (критическую) коммуникации, прагматику, этнографию коммуникации, этнометодологию и социологию социальных взаимодействий, социологию техники и медиатизации, исследования социального потребления медиа и новых технологий информации и коммуникации, наконец, различные философские рефлексии.

Информация и «продолжающая» ее коммуникация приобретают все большую стратегическую значимость, особенно в сфере управления, политического и экономического соперничества. Коммуникационные техники обновляют и порождают новые социальные технологии, а биржевая стоимость сектора коммуникации, равно как и сектора информационных товаров, организуемого все более и более на промышленной основе, постоянно возрастает на протяжении вот уже по крайней мере десятилетия.

В течение полувека коммуникационная теория обогащается многочисленными разработками, однако ее конфигурация еще не сложилась окончательно и продолжает динамично развиваться. Можно ожидать, что происходящие изменения повлекут за собой новые теоретические результаты.

Лит.: *Брэтон Ф., Пру С.* Выбух Камунікацыі. – Мінск, 1995. *Мьеж Б.* Коммуникационное мышление // Программа ТЕМПУС: учебные материалы по специальности «Информация и коммуникация» в БГУ, 1997. *МакКуэйл Д.* Введение в теорию массовой коммуникации // Программа ТЕМПУС: учебные материалы по специальности «Информация и коммуникация» в БГУ, 1997.

О. В. Терещенко

КОМПЬЮТЕРИЗАЦИЯ – процесс расширенного внедрения электронно-вычислительной техники во все сферы жизнедеятельности человека, который развернулся в середине XX века с началом *научно-технической революции* и ознаменовал собой наступление эры *информатизации*. Компьютер из устройства, выполняющего одну функцию – вычисления или обработки данных, превратился в уникальное полифункциональное средство общения. К., по мнению ученых, поддерживающих и развивающих эту теорию (Д. Белл, О. Тоффлер и др.), затрагивает все области жизни индивида и общества в целом. С их точки зрения, К. создает экологически чистое, гармоничное, гуманизированное общество знания, не имеющее границ для развития культурной и интеллектуальной деятельности человека. Вместо ценностей производства и потребления техника новых поколений, или, по выражению О. Тоффлера, техника «третьей волны» выдвигает на первый план ценности человеческого самосовершенствования. Конкретные предвосхищения этого нового общества ученые видят в развитии безбумажных технологий (в сфере делопроизводства, банковских, почтовых услуг и др.), в децентрализации производства, в новых условиях для интеллектуального труда, образования, досуга (доступе к банкам данных, компьютерном чтении литературы, редактировании и тиражировании рукописей), здравоохранении (компьютерные диагностические центры).

Развитие процесса К. обусловлено обострившимся противоречием между возрастающим в геометрической прогрессии объемом информации, которую современный человек вынужден воспринимать, обрабатывать и использовать на новом витке *научно-технического прогресса*, и отсутствием необходимых средств (как внешних технических, так и внутренних мыслительных) для решения подобных задач. Стремясь разрешить это противоречие, человек изобрел электронно-вычислительную машину (ЭВМ), которая за 50 с небольшим лет «завоевала» весь мир. По меткому выражению известного специалиста в области менеджмента Ли Якокки, если бы автомобильная промышленность развивалась такими же темпами, как компьютерная, можно было бы сегодня купить роллс-ройс за два с половиной доллара и проехать миллион миль на одном галлоне бензина. Эти слова – подтверждение того, насколько стремительно

разворачивается в мире процесс К. В 1975 г. на всей планете было только 300 тыс. компьютеров. В настоящее время их еженедельно производится в 2 раза больше, или 2 машины в секунду. Огромный парк ЭВМ, среди которых все большее место занимают персональные компьютеры (ПК), создал предпосылки наступления новой эры Internet. Трллион байт информации, равный 60 млн машинописных страниц, размещается в Internet ежемесячно. Дальнейшее развитие компьютерных технологий является одним из наиболее важных факторов общественной жизни в XXI веке; человечество находится на пороге создания связанного одной информационной сетью мирового сообщества.

Лит.: Новая технократическая волна на Западе. – М., 1986; *Toffler O. The Third Wave.* – N. Y., 1980; *Nora S., Minc A. The Computerization of Society.* – Camb. (Mass.), L., 1980.

Г. Н. Соколова, О. В. Кобяк

КОНГРЕССЫ СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ ВСЕМИРНЫЕ, всемирные социологические конгрессы (ВСК) (**WORLD CONGRESSES OF SOCIOLOGY**) – форумы, где социологи всего мира делятся своим исследовательским опытом и наработками, оценивают социальные процессы, происходящие в мире, размышляют о роли, месте и тенденциях дальнейшего развития международной социологии в контексте трансформирующихся социальной реальности и методов ее познания. ВСК созываются *Ассоциацией Социологической Международной* с 1950 г., проведшей за время своего существования 17 конгрессов.

Первый ВСК был создан в сентябре 1950 г. в Цюрихе (Швейцария) и собрал 180 ученых из 33 стран. Конгресс был посвящен обсуждению темы «Влияние социологических исследований на международные отношения». Всего было представлено 56 докладов.

Второй ВСК состоялся в августе 1953 г. в г. Льеже (Бельгия) и собрал 280 представителей из 34 стран. Обсуждались четыре темы: «Социальная стратификация и социальная мобильность», «Межгрупповые конфликты и их разрешение», «Современное развитие социологических исследований», «Обучение, профессиональная деятельность и ответственность социологов». Было представлено 156 докладов.

Третий ВСК состоялся в августе 1956 г. в Амстердаме (Голландия). Основная тема – «Проблемы социальных изменений в XX веке». На нем присутствовали 550 делегатов из 50 стран. В его работе впервые приняли участие советские ученые.

Четвертый ВСК состоялся в 1959 г. в Милане (Италия) и был посвящен обсуждению темы «Социология и общество», разделявшейся на три подтемы: социология в ее социальном контексте; изменение социологического знания, развитие социологического метода. На конгрессе присутствовали делегаты из 55 стран, в том числе 11 советских ученых.

Пятый ВСК проходил в 1962 г. в Вашингтоне (США) и собрал 1030 социологов из 51 страны, в том числе 18 человек из СССР. Обсуждались три темы: «Социологи: политическая и общественная деятельность»; «Социология развития»; «Сущность и проблемы социологической теории».

Шестой ВСК состоялся в 1966 г. в Эвиане (Франция) и собрал 2000 социологов из 50 стран. Обсуждались две темы: «Единство и разнообразие в социологии»; «Социология международных отношений». Здесь впервые президентом МСА был избран представитель восточноевропейской страны – известный польский социолог Ян Щепаньский.

Седьмой ВСК проходил в 1970 г. в Варне (Болгария) и собрал уже около 4000 участников, в том числе 270 из СССР. Основная тема конгресса – «Современное и будущее общество: научное прогнозирование, социальное планирование и руководство общественным развитием».

Восьмой ВСК состоялся в Торонто (Канада) и был посвящен обсуждению темы «Наука и научно-техническая революция в современном обществе». В его работе приняли участие более 3000 социологов из 82 стран мира.

Девятый ВСК проходил в 1978 г. в г. Упсала (Швеция) и был посвящен обсуждению темы «Пути социального развития». Здесь была представлена уже 141 страна.

Десятый ВСК состоялся в 1982 г. в Мехико (Мексика) и собрал более 2500 делегатов из 131 страны. Тема: «Социальная теория и социальная практика».

Одиннадцатый ВСК проходил в 1986 г. в г. Нью-Дели (Индия). Тема: «Социальные изменения: проблемы и перспективы».

Двенадцатый ВСК состоялся 9–13 июля 1990 г. в Мадриде (Испания) и собрал около 5000 делегатов из 70 стран. Его тема: «Социология для единого мира: единство и разнообразие».

Тринадцатый ВСК состоялся 18–23 июля 1994 г. Билефельде (Германия) и собрал около 4000 участников из 100 стран. Его тема – «Оспариваемые границы, изменяющиеся солидарности» – была призвана отразить проблематику исчезающих границ и меняющихся солидарностей на уровне государств, сообществ и социальных групп. Вместе с тем подвергалась критическому пересмотру и сама социология: оспаривались границы и сферы применения базовых социологических понятий, возрастала специализация и интеграция социологического знания, формировались новые парадигмы.

Четырнадцатый ВСК состоялся с 25 июля по 1 августа 1998 г. в Монреале (Канада) и собрал около 5000 участников из 95 стран. В рамках темы «Социальное знание: наследие, вызовы, перспективы» обсуждались проблемы статуса и изменяющейся природы социальной науки; взаимоотношения социологии и истории; связь между развитием социальной науки в мире и многообразием языков и культур, в которых работают социологи; социологическое наследие и будущее социологии в XXI веке. Четырнадцатый конгресс был не только последним в XX столетии, но и юбилейным – ровно 50 лет тому назад по инициативе ЮНЕСКО была основана Международная Социологическая Ассоциация.

Пятнадцатый ВСК проходил с 7 по 13 июля 2002 г. в г. Брисбен (Австралия). В названии конгресса «Социальный мир в XXI столетии: амбивалентное наследие и возникающие вызовы» отразились основные ориентации современной социологии, направленной на изучение мира, усложняющегося под воздействием глобальных процессов. Суть проблемной ситуации состояла в наличии противоречия между тенденциями к возникновению единого (глобального) социального мира, с одной стороны, и состоянием его нынешней разорванности, фрагментарности, конфликтности, сохранения иерархического порядка и неравенства.

Шестнадцатый ВСК был проведен с 23 по 29 июля 2006 г. в г. Дурбан (ЮАР) и собрал свыше 3200 социологов из всех стран мира. Тема «Качество социального существования в глобализирующемся мире» приобрела особое значение в связи с тем, что конгресс проводился на Африканском континенте. В нем приняли участие более 40 российских социологов. С успехом на конгрессе прошел и Русский Форум (Russian speaking communication), организованный Сообществом профессиональных социологов.

Семнадцатый ВСК состоялся с 11 по 17 июля 2010 г. в Гетеборге (Швеция). Общая тематика конгресса обозначена как «Социология в движении», что предполагало раскрытие динамики изменений внутри самой науки и оценку состояния мировой социологии – перестройка, изменение или кризис. Подтверждалось, что базовая функция, присущая социальной науке, – постоянное осмысление происходящих перемен как в науке, так и в обществе.

Основная работа в ходе конгрессов происходит на уровне исследовательских комитетов (которых сейчас 53), тематических и «ад-хок» групп. Основная проблема – объединение научных усилий людей, пользующихся не только разными парадигмами и социально-политическими теориями, но и разными естественными языками, и не понимающими друг друга в буквальном смысле слова. Сегодня официальными рабочими языками МСА являются английский, французский и испанский. Трудности перевода с английского на другие официальные языки снижают плодотворность дискуссий и необходимую циркуляцию научных знаний и исследовательского опыта, необходимую для развития мировой социологии.

Г. Н. Соколова

КОНКУРЕНЦИЯ – экономическое соперничество, состязательность между юридическими или физическими лицами (конкурентами), заинтересованными в достижении одной и той же цели; между участниками рынка за лучшие условия производства и реализации продукции. В широком смысле понятие «конкуренция» употребляется как элемент рыночного механизма, обеспечивающий взаимодействие субъектов рыночного хозяйства в процессе производства, купли и продажи товаров, а также в сфере приложения капитала.

В более узком смысле «конкуренция» употребляется как соперничество внутри отраслей, отдельных фирм или отдельных производителей за более выгодные условия хозяйствования, получение максимальной прибыли.

В рамках социологического анализа К. выступает как объективный закон, влияющий через отношения субъектов собственности на взаимодействие законов разделения и перемены труда. Производители могут вытеснить друг друга с рынка товаров, продавая товар дешевле и без потери качества. Для этого они повышают производительную силу труда путем большего разделения труда, применения и постоянного усовершенствования машин, что требует ускорения подвижности трудовых функций работников. Между производителями возникает соперничество – они стремятся увеличивать разделение труда и количество машин и использовать их в возможно более крупном масштабе. Более мощные и более дорогие средства производства дают им возможность продавать товары дешевле, но одновременно вынуждают продавать больше товаров, завоевывая для них больший рынок. Эти нововведения распространяются до тех пор, пока цены производимых товаров не упадут не только ниже первоначальных, но и ниже новых издержек производства. На уровне новых издержек производства снова вводится большее разделение труда, вновь увеличивается количество машин, возрастает масштаб использования этого разделения труда и этих машин. А К. опять порождает противодействие этому результату. Таким образом, непрерывно преобразуется способ производства: разделение труда (а следовательно – появление новых процессов) влечет за собой еще большее разделение труда, применение машин – еще большее применение машин, производство в крупном масштабе – производство в еще более крупном масштабе.

Основные формы проявления закона К. отражают различные типы взаимодействия законов разделения и перемены труда через отношения субъектов рыночного хозяйства. Выделяют внутриотраслевой, межотраслевой и рыночный виды К. Внутриотраслевая К. связывается с получением сверхприбыли через повышение производительности труда и снижение индивидуальной ценности товара; именно механизм внутриотраслевой К. дал возможность многим

странам с рыночной экономикой вырваться вперед в экономическом развитии. Не меньшее значение имеет и межотраслевая К., связанная с получением наибольшей прибыли через свободное переливание капитала из отрасли в отрасль в погоне за внешней нормой прибыли. Рыночная К. направлена на защиту интересов покупателей и продавцов (установление наивысших или самых низких цен) посредством регулирования соотношения спроса и предложения товара. Рыночная К. появилась в начале XIX в. как совершенная (свободная), затем ее механизм усложнялся и модифицировался, и к началу XX в., в связи с концентрацией капитала и образованием монополий, сформировалась несовершенная К.

Важная роль К. в механизме функционирования рынка определяется теми функциями, которые она должна выполнять. К. обеспечивает: суверенитет потребителей, т. е. их предпочтения в том, какие товары и в каких объемах они хотели бы покупать; адаптацию производителей к изменяющимся запросам потребителей и новым методам производства; связь стремления предприятий к получению максимальной прибыли с научно-техническим прогрессом; создание условий, когда распределение дохода от производственных факторов осуществляется в зависимости от их эффективности; свободу выбора производственной деятельности. В системе рыночных отношений, когда деятельность и возможности выбора участников рынка ограничены, К. предполагает, с одной стороны, создание альтернатив для любой деятельности, а с другой – возможности самореализации субъектов рыночных отношений в рамках этих альтернатив.

С учетом условий, в которых протекает К., различают две основные формы К.: совершенную и несовершенную, имеющую несколько моделей – монополия, монополистическая К., олигополия. Совершенная (свободная, неограниченная К.) предполагает большое число мелких продавцов и покупателей, отсутствие ограничений для межотраслевого перелива капиталов, совершенное знание рынка потребителями и производителями. Из несовершенных (ограниченных) моделей монополия характеризуется наличием единственного производителя, т. е. единственного продавца на рынке, который устанавливает труднопреодолимые барьеры для потенциальных

конкурентов. Монополистическая К. предполагает относительно большое число производителей, множество продавцов и покупателей, совершающих сделки в широком диапазоне цен, относительно неограниченное проникновение новых конкурентов на рынок. Олигополия – основная модель в современной рыночной структуре – определяется тем, что рынок состоит из небольшого числа производителей (крупные фирмы), проникновение на рынок новых претендентов затруднено, каждый продавец чутко реагирует на стратегию и действия конкурентов, используется политика лидерства в ценах, а также возможен сговор между фирмами в целях поддержания цен и максимизации прибыли. Осуществление политики в области К. со стороны государства проявляется в формировании антимонопольного регулирования и совершенствования организационных механизмов поддержки малого бизнеса.

Лит.: Соколова Г. Н. Экономическая социология. – М., 1995; Азоев Г. Л. Конкуренция: анализ, стратегия, практика. – М., 1996; Головачев А. С. Механизм функционирования рынка. – Минск, 1998.

Г. Н. Соколова

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ на рынке труда – возможность субъекта рабочей силы выдерживать конкуренцию со стороны реальных или потенциальных претендентов на его рабочее место или претендовать самому на другое, более престижное. Кс. может меняться в зависимости от ситуации на рынке труда (благоприятной или неблагоприятной для работника); доминирования тех или иных структурных компонентов (пол, возраст, образование, квалификация, профессия, семейное положение, состояние здоровья, психологические особенности личности); самочувствия работника исходя из соотношения его объективной позиции на рынке труда и субъективной самооценки.

В первую группу факторов Кс. входят ситуационные кумулятивные факторы, т. е. факторы, имеющие тенденцию к накоплению во времени. Ситуационная Кс. определяется экономической ситуацией, формированием рыночных отношений и связана с реальным спросом и предложением рабочей силы на рынке труда. Рассчитанный на перспективу баланс трудовых ресурсов по сферам занятости позволяет анализировать экономическую ситуацию на рынке труда

и, следовательно, ситуационную Кс. социально-демографических и профессионально-квалификационных групп экономически активного населения.

Вторую группу факторов составляют такие характеристики, как пол, возраст, образование, квалификация, семейное положение, состояние здоровья, психологические особенности личности работника. Однако эти факторы влияют на Кс. не непосредственно, а опосредованно – через трудовую мобильность, определяемую как изменение индивидом или социально-демографической группой профессионального или карьерного статуса, занимаемого ими в общественной организации труда и, соответственно, социальной структуре общества. Скорость изменения качественных характеристик работника задает темп его трудовой мобильности в той мере, в какой это возможно в условиях соответствующего общества. Если трудовая мобильность работника высокая, то его Кс. также будет высокая.

Критерием выделения третьей группы факторов является соотношение объективной (роль в общественной организации труда) и субъективной позиций индивида (социальной группы) в оценке их Кс. Субъективную позицию работника можно определить как Я-конкурентоспособность в отличие от собственно Кс., определяющей положение работника на рынке труда. Соотношение этих позиций, их взаимовлияние и взаимодействие отражает реальное движение индивида (группы) в направлении повышения или снижения Кс. Собственно Кс. определяется состоянием спроса и предложения рабочей силы на рынке труда. Чем выше спрос на те или иные рабочие места при отсутствии адекватного предложения, тем выше уровень конкурентности данных рабочих мест и выше Кс. работников, обладающих ими. Я-конкурентоспособность во многом определяется психологическим самочувствием работника на рынке труда и является залогом перспективы его успешной экономической деятельности.

Лит.: *Азоев Г. Л.* Конкуренция: анализ, стратегия, практика. – М., 1996; *Юданов А. Ю.* Конкуренция: теория и практика. – М., 1996; *Александрова А. Б.* Сущность и формы проявления социально-экономического закона конкуренции (в соавт.) // *Соколова Г. Н.* Экономическая социология: учебник для вузов. – Минск, 1998.

Г. Н. Соколова

КОНФЛИКТ СОЦИАЛЬНЫЙ – социальное явление, содержание которого составляет процесс возникновения и разрешения противоречивости отношений и действий людей, обусловленный объективными закономерностями социально-экономического развития общества. Ключевые положения, которые включает в себя дефиниция К. с., это, во-первых, детерминированность механизмов конфликтных отношений объективными закономерностями общественного развития; во-вторых, фундаментальность для всех конфликтных явлений факта существования какой-либо формы противоречия или антагонизма между участниками конфликта; в-третьих, наличие социально-психологических состояний и реальных взаимодействий участников как двух взаимосвязанных фаз конфликтного процесса.

КОНЦЕПЦИЯ СОЦИОЛОГИЧЕСКАЯ – (лат. *conceptio* – понимание, система) – определенная совокупность гипотез и предложений (допущений) о природе исследуемых социальных объектов, основанная на имеющихся теоретических выводах и заключениях, охватывающая тенденции и зависимости (законы) между отдельными компонентами исследуемой области и соответствующая сложившейся системе понятий, позволяющая выходить на уровень эмпирической работы с изучаемыми явлениями и процессами.

Таким образом, К. с. как система отображает возможные тенденции изменения референтного поля социальных объектов, позволяет продуцировать гипотезы об их природе и характере взаимосвязей, способ организации мыслительной работы – от первичных теоретических концептов (понятий) ко все более абстрактным конструктам, отображающим картины видения исследуемого сегмента социальной реальности. К. с. можно представить в виде социологической модели изучаемой области, отражающей лишь самые существенные ее стороны. К. с. задает теоретическое понимание целостности социального объекта, поддерживает системное представление о нем в исследовательских процедурах, удерживает смысловое единство внутри научно-исследовательского сообщества. Проблематизация или (и) дискредитация сложившейся концепции происходит, с одной стороны, под воздействием новых данных, ей противоречащих (что ведет скорее к уточнению концептуальной схемы), а с другой стороны – при радикальном изменении самих социальных объектов

в новых экономических и политических условиях функционирования (что ведет к разрушению К. с.). Она утрачивает свои объяснительные способности и уступает место новой К. с., адекватной новой предметной реальности. Подобная смена концепций, в связи с потерей ими объяснительных возможностей, отражает развитие общественных отношений и является закономерной.

Лит.: *Степин В. С.* Становление научной теории. – М., 1976; *Степин В. С.* Природа научного познания. – М., 1979; *Швырев В. С.* Теоретическое и эмпирическое в научном познании. – М., 1978.

Г. Н. Соколова

КООПЕРАЦИЯ – 1. Совместная деятельность по достижению желаемой цели. 2. Добровольные организации производителей и потребителей, характеризующиеся скорее отношениями сотрудничества между их членами, чем отношениями конкуренции.

КООПЕРАЦИЯ ТРУДА – По К. Марксу – такая форма организации совместного труда, при которой лучше и экономнее используются орудия труда, повышается *производительность труда*. При кооперации труда создается новая общественная *производительная сила*, которая больше суммы индивидуальных производительных сил.

КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ (КСО) – это концепция, определяющая новую форму взаимодействия бизнеса, государства и общества. В основе КСО лежит идея служения обществу и понимание ответственности социального целого. Практика КСО начиналась с корпораций – крупных компаний с акционерной формой собственности, однако сегодня признается, что компании любого размера должны и в состоянии проявлять свою «моральную ответственность» перед обществом. В этой связи термин «социальная ответственность бизнеса» нередко служит синонимом КСО.

Концептуализация КСО началась в мировом бизнес-сообществе в середине 1950-х и к концу 1990-х годов – всего за четыре десятилетия – из незначительной идеи превратилась в глобальную концепцию, которую сегодня активно продвигают самые разные социальные структуры общества: правительства, корпорации, НКО, отдельные потребители и др. Изучением данной проблематики занимались западные ученые Г. Воуэн, Т. Левитт, М. Фридман, С. Сети,

А. Кэрролл, Э. Фриман и др.; большой вклад внесли российские эксперты Ю. Е. Благоев, А. Е. Костин, М. И. Либоракина, А. А. Нецадин, С. П. Перегудов и др. Но, несмотря на активные исследования КСО, у специалистов отсутствует единство мнений, представления представителей бизнес-сообщества и социума в целом часто стереотипизированы, что осложняет теоретическое осмысление и практическое воплощение данного феномена. Так, корпоративная социальная деятельность, корпоративное гражданство, концепция заинтересованных сторон, стейкхолдер-менеджмент, этика бизнеса, устойчивое развитие образуют неполный перечень концепций, ассоциируемых с КСО. Всех их, несмотря на терминологические различия, объединяет выделение принципов ответственности, на основе которых компания взаимодействует с обществом.

КСО обычно представляют в виде пирамиды, в основании которой лежит экономическая ответственность, определяемая базовой функцией компании на рынке как производителя товаров и услуг, позволяющих удовлетворять запросы потребителей и, соответственно, извлекать прибыль. Правовая, этическая и филантропическая ответственность образуют верхние этажи пирамиды, но экономическая ответственность является определяющей, если речь идет о рыночной или переходной экономике.

Актуализация феномена КСО имела место в конце XX века. Главной причиной стало влияние процессов глобализации и связанное с ними обострение конкуренции, повлекшее за собой нарушения в сфере трудовых отношений, охраны окружающей среды, деловой этики и т. п. Поскольку современные крупные корпорации обладают значительными ресурсами, желание мирового сообщества использовать ресурсы ТНК для более эффективного решения проблем общественного развития как на глобальном, так и на региональном уровне носит рациональный характер.

Существует множество определений КСО. Чаще всего КСО трактуется как добровольный вклад компании в развитие общества (в его экономической, экологической и социальной сферах), напрямую связанный с ее основной деятельностью и выходящий за рамки определенного законом минимума. Данная дефиниция охватывает все направления и сферы деятельности компании, подтверждающие

ее социальную направленность: 1) производство качественной продукции и услуг для потребителей; 2) создание рабочих мест, выплату легальных зарплат и инвестиции в развитие человеческого потенциала; 3) соблюдение всех видов требований законодательства (налогового, экологического, трудового и др.); 4) учет общественных ожиданий и общепринятых этических норм в практике ведения дел; 5) вклад в формирование гражданского общества через партнерские программы и проекты развития местного сообщества.

Результаты своей корпоративной социальной деятельности компании представляют в форме концепции и отчетов по устойчивому развитию через экономику, экологию и социальную политику.

В экономике ответственность компании заключается в том, чтобы она выполняла свое основное предназначение как инструмента бизнеса: производить пользующуюся спросом на рынке продукцию высокого качества с минимизацией затрат для того, чтобы обеспечить максимальную прибыль и максимальный доход владельцам компании. Экономическая составляющая также отражает информацию об уплате всех видов налогов, чтобы любая заинтересованная организация и индивид могли оценить объем налоговых отчислений в пользу общества в соответствии с законом.

Экологическая составляющая предполагает решение вопросов экономии ресурсов через разработку и внедрение новых ресурсо- и энергосберегающих технологий и мероприятий, снижения нагрузки на окружающую среду через сокращение вредных выбросов и т. п.

Социальная политика компании предполагает развитие персонала, его социального обеспечения и квалификации, а также выполнение моральных обязательств по отношению к региону присутствия, местному сообществу и обществу в целом. Добровольная деятельность компании по улучшению благосостояния общества не регулируется формальными отношениями, а носит характер желаемой, оправдывая социальное существование организации.

Поскольку основная цель бизнеса – извлечение прибыли, любой вклад в развитие общества предполагает издержки и уменьшение этой прибыли. Действительно, в краткосрочной перспективе программы КСО предполагают издержки для компании, а в долгосрочной – приносят выгоды. В частности, в экономически развитых

странах КСО является общепризнанным фактором конкуренции. Она может приносить компании такие выгоды, как рост объема продаж, укрепление позиций бренда, повышение производительности труда, повышение капитализации компании и т. д. Участие в КСО привлекает инвесторов. Любой инвестор, принимая решение о покупке пакета акций компании, оценивает весь спектр рисков, так как компания может быть привлекательна с точки зрения своей текущей прибыльности, но крайне неустойчива в экологическом и социальном плане. КСО является мощным инструментом формирования команды и повышения лояльности персонала. Социально ответственная компания мотивирует хороших специалистов, предоставляя им социальный пакет, возможности дальнейшего обучения и повышение квалификации за свой счет и т. д. Мотивированный персонал не стремится менять место работы, лучше работает с клиентами, что способствует увеличению продаж. КСО помогает улучшать отношения с властями, государством. Социальные инвестиции компаний способствуют устойчивому развитию регионов присутствия и общества в целом. Поэтому таким компаниям проще вести переговоры о получении лицензий и разрешений, у них больше шансов на отмену существующего законодательного регулирования и предотвращение введения нового регулирования. Во многих странах им предоставляются налоговые льготы, доступ к льготным кредитам и др.

Из этого следует, что объектами социальной ответственности должны быть все целевые группы, оказывающие влияние на принимаемые фирмой решения и/или находящиеся под воздействием этих решений: «заинтересованные стороны» или «стейкхолдеры»: собственники компаний, персонал, потребители, партнеры, местные сообщества и т. д. Основной задачей современного менеджмента становится управление стейкхолдерами через достижение баланса их противоречивых интересов: акционеры хотят получать высокие доходы, персонал – высокую зарплату, потребители – высококачественные товары по низкой цене, инвесторы – вернуть деньги с прибылью, государство – высокие налоги, общество – финансирование социальных проектов и т. д.

КСО носит многоуровневый характер. Согласно документам ПРООН первый, базовый, уровень предполагает выполнение следующих обязательств: своевременную оплату налогов, выплату за-

рабочной платы, по возможности – создание новых рабочих мест. Второй уровень предполагает обеспечение работников адекватными условиями не только работы, но и жизни: повышение уровня квалификации работников, профилактическое лечение, строительство жилья, развитие социальной сферы. Третий, высший уровень ответственности предполагает благотворительную деятельность.

Известны различные формы социальной активности бизнеса. Классификация Ф. Котлера и Н. Ли включает 6 форм:

1. Корпоративная благотворительность (продвижение социально значимой проблемы) – предоставление финансовых и прочих ресурсов компании для привлечения внимания общественности к конкретной социальной проблеме (кампания против тестирования косметических средств на животных).

2. Корпоративный социальный маркетинг нацелен на изменение общественного поведения: бизнес-организация поддерживает разработку и проведение акций, направленных на изменение поведения конкретной группы людей для улучшения общественного здоровья, защиты окружающей среды и др. (финансирование обучения школьников правилам дорожного движения).

3. Благотворительный маркетинг (или «политика процента») – перечисление взносов или определенных процентов от объема продаж на решение социальной проблемы.

4. Корпоративная филантропия – спонсорская помощь компании в виде грантов, подарков, товаров или услуг непосредственно благотворительной организации.

5. Волонтерская работа – добровольная и бесплатная помощь сотрудников компании местным организациям (ремонт детских приютов, сбор мусора или нефти на побережье океана, посадка деревьев и т. п.).

6. Социально ответственный подход к ведению бизнеса означает, что социальная ответственность полностью интегрирована в систему принятия компанией стратегических решений: компания ведет бизнес, в основе которого лежат этические принципы, уважение работников, партнеров, сообщества и окружающей среды.

Классификация Котлера и Ли дополняют другие формы КСО:

Корпоративный фонд – фонд, создаваемый компанией для реализации ее социальной деятельности.

Социальные инвестиции – форма финансовой помощи, выделяемой компанией на реализацию долгосрочных программ, направленных на снижение социального напряжения в регионах присутствия компании и повышение уровня жизни различных слоев общества.

Спонсорство – осуществление юридическим или физическим лицом (спонсором) вклада в деятельность другого юридического или физического лица (спонсируемого) на условиях распространения спонсируемым рекламы о спонсоре, его товарах.

Денежные гранты – форма адресной финансовой помощи, выделяемой компанией на реализацию социальных программ в области образования и на цели проведения прикладных исследований.

Социальное предпринимательство – предпринимательская деятельность, нацеленная на смягчение или решение социальных проблем через организацию специализированных предприятий, прежде всего для инвалидов (по зрению, слуху и т. п.).

Социальное партнерство – механизм формирования и поддержки взаимодействия власти, бизнеса и населения, направленного на решение социальных проблем в экономической, экологической и социальной сферах.

На постсоветском пространстве, в частности в Украине, России и Беларуси сегодня реализуются разные формы социальной активности бизнеса. Особенность российской практики КСО в том, что доминирующими формами социальной активности российского бизнеса являются благотворительность и филантропия. Преобладающей формой социальной помощи является поддержка детей, молодежи и незащищенных слоев населения, а также реализация программ для работников компаний. В последнее время благотворительность стала приобретать характер стратегической, а в арсенале российского бизнеса появились такие формы реализации КСО, как социальный менеджмент, корпоративные университеты и др.

Спецификой развития КСО в Украине является смещение акцентов в сторону внутренних социальных программ компаний, направленных на работников, т. е. реализация внутренней КСО.

Особенность белорусской практики КСО в том, что формируется специфическая модель, ориентированная на собственников, персонал и государство, когда бизнес инициирует большинство социально

значимых проектов сквозь призму запросов органов государственной власти при наличии слабо разработанной законодательной базы, необходимой для их реализации. Слабая диверсификация форм КСО, доминирование благотворительности при низкой значимости стратегических форм КСД свидетельствует о том, что в белорусском обществе пока еще отсутствует системный подход к пониманию феномена КСО, который предполагает сбалансированный учет интересов всех стейкхолдеров.

Признавая высокую социальную значимость КСО, нельзя не отметить, что эта идея не рассчитана на кризис. Она родилась в благополучных странах в благополучные времена. С одной стороны, работники могли требовать более пристального внимания к своим материальным и духовным запросам, а обеспеченные покупатели – выбирать экологически чистые товары, придавая большое значение имиджу компании производителя. С другой – процветающие компании могли больше денег тратить на улучшение условий труда работников, на ресурсо- и природосберегающие технологии, благотворительность и поддержку НКО.

С приходом глобального экономического кризиса ситуация резко меняется. Компании проявляют бóльший прагматизм и рационализм в проведении политики КСО, не только пересматривая свои бюджеты, но и секвестрируя расходы на содержание общественных фондов и благотворительных программ, предназначенных для социально уязвимых сфер общества или социально незащищенных слоев населения. Существует опасение, что возможен такой сценарий развития ситуации, при котором КСО будет трактоваться в узком ключе и сведется к базовым обязательствам, т. е. выплате зарплат, уплате налогов или сохранению рабочих мест. А поскольку кризис становится проверкой не только финансовой устойчивости компаний, но и оптимальности программ КСО, очень важно сохранить социальные программы, связанные с добровольными обязательствами компаний перед обществом, хотя эти программы требуют издержек.

Лит.: *Carroll A.* The Pyramid of Corporate Social Responsibility: Toward the Moral Management of Organizational Stakeholders. – *Business Horizons*. – 1991. – № 34(4); *Freeman R. E.* Strategic management: A Stakeholder Approach. – Boston, 1984; *Благов Ю. Е.* Генезис концепции корпоративной социальной ответственности // *Вестн. Санкт-Петербург. ун-та*. – Сер. 8. – 2006. – Вып. 2.; *Котлер Ф.*

Корпоративная социальная ответственность. Как сделать как можно больше добра для вашей компании и общества. – Киев, 2005; *Симхович В. А.* Корпоративная социальная ответственность: философско-управленческие аспекты современного бизнеса. – Минск, 2011; Глобальный договор [Электронный ресурс]. <http://un.by/ru/undp/gcompact/>.

В. А. Симхович

КРЕСТЬЯНСКИЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ – понятие, отражающее специфические ценностные ориентации людей, их жизненные установки и стереотипы поведения, условия жизни, в том числе особенности проживания, социального контроля и партнерства, взаимодействия с природой и др. Процессы экономической и социальной дифференциации населения последних десятилетий затронули и современное село: сельские труженики уже не представляют некоего однородного, монолитного слоя. Развитие рыночных отношений, появление новых форм собственности обусловили переход от унификации к разнообразию сельской жизни. Вместе с тем можно выделить ряд общих черт, характеризующих К. о. ж.: семейное хозяйство, природообусловленность труда, хозяйствование на земле, деревенская культура, общинные социальные сети.

Сращенность жизни сельской семьи с ее хозяйственной деятельностью находит отражение сегодня в личных подсобных хозяйствах. Проживание в домах усадебного типа, традиционная слитность крестьянского дома с двором способствует ведению личного подсобного хозяйства: упрощает уход за хозяйством, представляет возможности для хранения произведенной продукции. В том, как устроен деревенский дом, заложены представления деревенских жителей об удобстве, комфорте, приватности, собственности. Специфика хозяйствования на земле находит свое отражение и в особенностях организации труда. В современных личных подсобных хозяйствах функции собственника и работника, руководителя и исполнителя не разделяются.

Крестьянская экономика максимально природообусловлена, что выражается в цикличности трудового процесса, единстве природного, хозяйственного и социального, подчинении хозяйственной деятельности природным ритмам. Сезонность сельскохозяйственных работ обуславливает различия в степени трудовой загруженности людей

в разные периоды года: трудовое напряжение начинает возрастать весной и достигает своего пика летом, в период уборочных работ.

Общение людей носит персонифицированный характер. Деревенская культура отличается минимальной степенью отделенности от жизни. Крестьянское искусство не существует как особая, институционализированная форма творческой деятельности, оно тождественно быту, вплетается в живую ткань повседневности.

Важный вклад в изучение образа жизни крестьянства внесли представители Чикагской школы У. Томас и Ф. Знанецкий, авторы пятитомного труда «Польский крестьянин в Европе и Америке» (1918–1920), путем изучения документов, писем, биографий и автобиографий польских крестьян, а также организации серии неформализованных интервью провели сравнительный анализ влияния социальных изменений на польскую семью.

Необходимость комплексного подхода к изучению крестьянства подчеркивал А. В. Чаянов, утверждая, что жизнь сельского труженика следует изучать не только со стороны его производственной деятельности, но и с позиций социальной демографии, экономики, культуры и так далее в связи с комплексностью всего его жизненного уклада. Проводимые им сельские бюджетные исследования, основанные на количественном подходе и выраженные в «жестких» цифрах, были связаны с анализом доходов и расходов в рамках семейных единиц производства, форм и балансов производства, использования труда, инвестиций, комбинирования натуральных и денежных ресурсов.

Достижение всестороннего изучения К. о. ж. как специфического объекта исследования немислимо без реконструкции социальных структур прошлого. На решение данной задачи направлена качественная методология, в частности, метод семейных историй. Метод позволяет «изнутри» понять особенности повседневной жизни людей, выявить, исходя из этого знания, модели поведения, описать социальные сети, посредством которых члены сельской семьи связаны друг с другом и с соседними семьями. Кроме того, исследователь получает возможность глубже проникнуть в крестьянскую культуру, не только проследить последовательность событий, но и сохранить особенности крестьянской речи, ее язык, архаизмы и диалекты. Использование метода семейных историй, как и любого

другого качественного метода, имеет ряд ограничений, среди которых селективность воспоминаний, субъективность респондентов, отсутствие репрезентативности, трудоемкость обработки полученной информации, влияние «эффекта интервьюера», что вызывает необходимость привлечения массовых анкетных опросов или формализованных интервью.

В этом плане наиболее эффективной представляется модель качественно-количественного интерфейса, предложенная Т. Шаниным в исследовании проблем современной российской деревни, основанная на взаимодополнении, взаимопроникновении качественной и количественной методологии. В исследованиях российского села, проведенных в 1991–1997 гг., сбор «жестких» количественных данных осуществлялся параллельно с систематическим изучением особенностей повседневной жизни крестьян, их культуры, сетей межсемейной и соседской поддержки и кооперации путем включенного наблюдения, неформализованных интервью, групповых обсуждений.

Лит.: *Симуш П. И.* Мир таинственный. Размышления о крестьянстве. – М., 1991; *Чаянов А. В.* Крестьянское хозяйство. Избранные труды. – М., 1989; *Шанин Т.* Методология двойной рефлексивности в исследованиях современной российской деревни // Социологический журнал. – 1998. – № 3–4.

Т. В. Кузьменко

КРЕСТЬЯНСТВО – социальная категория сельского населения, занимающегося сельскохозяйственным трудом и ведущего образ жизни, обусловленный такими взаимосвязанными факторами, как семейное хозяйство, зависимость от природных условий, труд на земле, деревенская культура и коллективистски-общинные социальные связи. Однако специфику К. как социальной группы определяет не только экономическая деятельность по поводу сельхозпроизводства и использования природы (земли, животных, растений) как средства производства, особый сельский образ жизни (традиционный уклад, достаток, семейное хозяйство и др.), но и саморефлексия, связанная с самоидентификацией селянина с сельской территорией, сельскохозяйственной деятельностью и сельским образом жизни. По мнению большинства современных исследователей, наиболее существенной особенностью К. является семейное хозяйство. Значимость сельского семейного хозяйства обусловлена выполнением функций биоло-

гического воспроизводства, социализации, производства и потребления, владения собственностью и благосостояния, самоопределения и престижа. Сращенность жизни сельской семьи с ее хозяйственной деятельностью находит отражение в личных подсобных хозяйствах. Сельское сообщество – это, по существу, пространство соседства, в котором все знакомы друг с другом. Сельское сообщество связано тесными узами родства, соседства, трудовой деятельностью, дружбой, взаимным обменом ресурсами, социальным контролем и традициями. Земледелие для сельского труженика – не просто занятие или средство получения дохода, это образ жизни, признак, который характеризует К. как человеческий тип. Специфика хозяйствования на земле находит свое отражение и в особенностях организации труда. К. экономика максимально природообусловлена, что выражается в цикличности трудового процесса, единстве природного, хозяйственного и социального, подчинении хозяйственной деятельности природным ритмам. Зависимость крестьянского хозяйства от природных условий, а также незначительность его ресурсов, работа в зоне рискованного земледелия ставят труженика села в ситуацию «негарантированного бытия».

К. как социальная группа прошло длительную эволюцию, связанную с изменением способа производства и социального устройства: от выделившегося семейного парцеллярного хозяйства в процессе разложения первобытного общества, основы социальной структуры общества в эпоху феодализма, резкого расслоения К. в буржуазном обществе, формирования колхозного К. в советской системе до современных рабочих сельскохозяйственных организаций, собственников фермерских и крестьянских хозяйств. На протяжении веков образ жизни крестьян формировал в них такие черты, как коллективистски-уравнительный менталитет; патриотизм, обусловленный близостью к земле, на которой крестьянин работает, которая является для него единственным источником средств существования; самоорганизация и самодисциплина, определяемые характером производства, значительной зависимостью крестьянского труда от внешних факторов, в частности, от природных условий, необходимостью самому решать, в какой день работать, в какой отдыхать, когда работать сутками, а когда сидеть дома; бережливость, рачительность,

сознательное ограничение потребностей, стремление сделать запасы «на черный день», обусловленные крайней зависимостью от многих факторов (от природных условий, от руководителя предприятия, чиновников, от цен на продукцию, от здоровья крестьянина и его близких и т. д.); приверженность традициям, настороженность к различного рода социальным инновациям.

В научной и социально-политической литературе часто можно услышать идеи, призывающие отказаться от термина «К» в силу того, что К., существовавшее вплоть до советской эпохи, как класс сегодня не существует на селе, т. е. нет достаточного количества людей, обладающих полным набором крестьянских классовых черт. Поэтому, по их мнению, следует отказаться от термина «К.» и характеризовать людей, занятых в сельском хозяйстве, в зависимости от их реальной классовой принадлежности: рабочие, служащие, интеллигенция, буржуазия. Однако такую точку зрения вряд ли можно считать правомерной, так как и определение класса, и понятие К., и сама социальная общность – К., существенно изменяясь под воздействием социальных трансформаций как национально-государственного, так и общецивилизационного порядка, демонстрируют иной понятийный смысл, отражающий новое содержание крестьянской жизни.

На постсоветском пространстве К. все еще остается основой нации, базовым слоем общества, исполняющим роль «кормильца», ресурсного донора и поставщика трудовых ресурсов для города, являющимся гарантом продовольственной безопасности страны, определяющим и сохраняющим национальную культуру. Нужно отметить, что большинство представителей недавно сформировавшихся современных социальных групп являются выходцами из села. Поэтому многие крестьянские традиции, особенности образа жизни сохраняются и у городских жителей.

Природная осторожность, консерватизм, специфические представления о рациональности, стремление руководствоваться здравым смыслом и нежелание рисковать, а также особенности взаимоотношений с местными властями в неявной, скрытой форме вносят свои коррективы в проведение рыночных преобразований. В связи с этим только единство экономической и социокультурной состав-

ляющих в возрождении и развитии жизненной основы нации – К. – способны выступить важнейшим фактором устойчивого развития и порядка в обществе.

Лит.: Стратегия устойчивого развития АПК – продовольственная безопасность / В. Г. Гусаков и др.; под ред. В. Г. Гусакова. – Минск, 2008; Человеческий потенциал белорусской деревни / Р. А. Смирнова, Т. В. Кузьменко и др. – Минск, 2009; *Смирнова Р. А., Кузьменко Т. В., Балакирева Т. С.* Региональное развитие сельских территорий: в 6 кн. – Минск, 2012; Сельская экономика: учебник / под ред. С. В. Киселева. – М., 2008. – С. 162; *Лихачев Н. Е.* Белорусское село в социальном измерении. – Минск, 2007.

Р. А. Смирнова

КРИТЕРИИ (ПРИНЦИПЫ) КАУЗАЛЬНОСТИ – методологические требования к регрессионным моделям причинных связей. Статистическая связь между двумя или несколькими переменными является причинной, если значение зависимой переменной можно рассматривать как функцию различных условий, описываемых одной или несколькими независимыми переменными (предикторами). Необходимым (но не достаточным) условием причинного статистического моделирования социальных феноменов или процессов является выполнение трех требований, получивших название критериев или принципов каузальности (причинности). Согласно этим требованиям X может рассматриваться в качестве причины Y (а Y , соответственно, в качестве следствия X), если выполняются следующие три условия:

1. X должно во времени предшествовать Y ;
2. X и Y должны коррелировать между собой;
3. Связь между X и Y **не может быть объяснена никакими внешними обстоятельствами**, не учтенными в модели.

Критерии приведены здесь в порядке важности, но нарушение любого из них не позволяет описывать связь между переменными X и Y в терминах причины и следствия.

Если признаки тесно связаны друг с другом, но при этом не «разведены» во времени, то не только нельзя утверждать, что один их них является причиной другого, но есть серьезные основания полагать, что существует некая скрытая от наблюдателя причина, объясняющая их взаимодействие, т. е. нарушен не только первый, но и третий критерий причинности.

Если признаки не коррелируют друг с другом, то между ними нет не только причинной, но вообще никакой статистической связи.

Наконец, если два первых требования выполнены, а третье нарушено, связь между признаками может оказаться научным артефактом («ложной» корреляцией). Выполнение третьего критерия наиболее трудно поддается контролю, так как причины, которые могут определять взаимосвязь переменных, далеко не всегда очевидны.

О. В. Терещенко

КУЛЬТУРА ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА – социологическая категория, выражающая качественный аспект способа производства, характеризующая производимые в обществе материальные и духовные ценности, средства и методы их производства.

К. о. п. – целостное образование, функционирующее и развивающееся в диалектической взаимосвязи ее результата и процесса, общественного богатства и непосредственного производства, в котором богатство опыта человеческой истории превращается во внутреннее богатство людей. Диалектический характер функционирования и развития К. о. п. осуществляется ее центральным звеном – человеком, который является субъектом культурного развития в той мере, в какой он участвует в создании культурных ценностей, и объектом культурного воздействия в той мере, в какой он осваивает культурные богатства. Культура его непосредственного труда как решающего материального процесса самореализации становится, таким образом, ядром развития К. о. п., обеспечивающим динамичность ее проявления.

К. о. п., *культура труда* и *культура профессиональная* соотносятся между собой как категории, характеризующие: в первом случае – качество совокупного труда (живого и овеществленного), во втором – качество живого труда, в третьем – социально-профессиональное качество субъекта труда – работника. Каждая из этих сфер может рассматриваться как системное образование, обладающее регулятивными свойствами относительно этого качества. Концептуальное единство К. о. п., *культуры труда* и *культуры профессиональной* состоит в том, что для характеристики основного противоречия их развития используются категории опредмечивания

и распределения, выражающие противоположности, в единстве и взаимопроникновении которых существует человеческая предметная деятельность. При этом акцент делается на качественной стороне этих процессов, определяющей, каким образом средства труда распределяются человеком, развивая его способности, и тем, в какой мере эти способности воплощаются в предмете, благодаря чему последний обретает социально-культурное качество и становится «человеческим предметом».

В основе революционного развития К. о. п. лежит качественное изменение способа воздействия на предмет труда, принципиально повышающее его культууроформирующее воздействие на трудящихся. Современный этап развития общественного производства – комплексная механизация – способствует приведению к единому уровню культуры различных отраслей народного хозяйства, но не меняет ее коренным образом, поскольку не меняется способ воздействия на предмет труда. Многооперационный характер технологии, основанной на механическом воздействии на предмет труда, создает существенные трудности для полной автоматизации производственных процессов, а следовательно, для развития К. о. п. Однако наряду с этим происходит изменение самого способа воздействия на предмет труда, связанное с глубоким проникновением в структуру природных и производственных материалов на основе использования законов управления процессами в живой природе. Универсальные малооперационные технологии становятся поворотным пунктом в развитии способов воздействия на предмет труда и основой комплексной автоматизации технологических процессов. В перспективе планируется перевод народного хозяйства на высший технологический уровень путем насыщения всех отраслей целостными малооперационными технологическими системами. В современных же условиях существуют два направления развития К. о. п.: эволюционное – за счет совершенствования техники, сложившейся технологии, организации труда и управления; революционное – за счет создания и освоения принципиально новых технологий.

Основу функционирования и эволюционного развития К. о. п. составляет приведение результатов комплексной механизации и автоматизации в соответствие с технико-экономическими нормативами

и эталонами общественного производства. Повышение уровня К. о. п. способствует улучшению технико-экономических показателей, повышению дееспособности трудящихся и как следствие этого – росту производительности труда. Производительность общественного труда, определяемая соотношением количества произведенных материальных благ к затратам живого и овеществленного труда, – важнейший показатель развития К. о. п. В ходе научно-технического прогресса доля затрат овеществленного труда относительно возрастает, но абсолютная величина затрат живого и овеществленного труда сокращается. В этом и состоит сущность повышения производительности общественного труда в процессе развития К. о. п.

Лит.: *Маркс К., Энгельс Ф.* Немецкая идеология // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – 2-е изд. – Т. 3; *Маркс К.* Экономическо-философские рукописи 1844 года // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – 2-е изд. – Т. 42; *Маркс К.* Экономические рукописи 1857–1859 гг. // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – 2-е изд. – Т. 46; *Библер В. В.* Культура. Диалог культур // Вопр. философии. – 1989. – № 6; *Злобин Н. С.* Культура и общественный прогресс. – М., 1980; *Маркарян Э. С.* Теория культуры и современная наука. – М., 1983; *Межуев В. М.* Культура и история. – М., 1977; *Соколова Г. Н.* Культура общественного производства // Социология: Словарь-справочник: в 2 т. – Т. 2. – М., 1990.

Г. Н. Соколова

КУЛЬТУРА ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ – социологическая категория, характеризующая социально-профессиональное качество субъекта труда. К. п. представляет собой степень овладения трудящимися достижениями научно-технического и социального прогресса, является личностным аспектом культуры труда и регулируется присущими ей механизмами.

Основные элементы К. п. – общее среднее, специальное среднее и высшее образование, квалификация, профессиональный опыт. Роль общего и специального образования неизмеримо возросла под влиянием современных тенденций развития общественного производства. Более глубокие профессиональные знания способствуют лучшему пониманию закономерностей процесса производства, критическому осмыслению производственного опыта. В настоящее время специальное образование становится важнейшим фактором качественного изменения социально-профессиональных характеристик трудящихся.

В ходе научно-технического прогресса повышается общий уровень квалификации за счет уменьшения объемов малоквалифицированного труда и качественного изменения самого феномена квалификации. Если, например, при ремесленной технике квалификация рабочего обуславливалась сложностью функций по обработке предметов труда, то на машинной стадии она определялась сложностью управленческих функций рабочего, обслуживающего машину. В условиях же автоматизированного производства квалификация рабочего в решающей степени зависит от сложности контролируемых систем. Так как эти исторически сменяющие друг друга типы техники сосуществуют в современном производстве, феномен квалификации совокупного промышленного рабочего наполняется качественно различным содержанием, отражающим уровень развития *культуры общественного производства* и *культуры труда*.

Повышение квалификации в условиях научно-технического прогресса сопровождается накоплением и систематическим обновлением профессионального опыта в течение всей активной трудовой деятельности работника. Разные формы ее повышения обогащают различные аспекты профессионального опыта. В результате овладения вторыми и смежными профессиями и специальностями происходит расширение профессионального профиля работника, однако без качественного роста его К. п. Культуроформирующий эффект от совмещения профессий и специальностей проявляется в преодолении профессиональной ограниченности, вступающей в противоречие с потребностями организации производства. Переход к более сложным видам деятельности вызывает качественное усложнение трудовых функций и слияние их в профессии так называемого интегрального типа, что отражает процессы гармонизации физического и умственного труда. Процессы освоения профессий широкого профиля, требующих повышения мастерства, вызывают политехнизацию К. п., сопровождающуюся ее качественным ростом. Политехнизация и повышение уровня К. п. служат превращению профессии из характеристики «частичного» работника в свойство гармонично развитой личности.

Приобретенные путем специальной подготовки и обогащенные профессиональным опытом, элементы К. п. интегрируются в систему культуры труда. Профессиональные знания и навыки реализуются

тем активнее, чем полнее человек постигает объективное значение культурной деятельности (как деятельности, соответствующей прогрессивным социально-экономическим, технико-организационным и социально-психологическим нормативам) и организует свои собственные силы как общественные. Само участие человека в развитии системы культуры труда как профессионала и как личности приобретает общественно-необходимый характер, так как становится важнейшим критерием меры приобщения отдельного человека к миру духовного богатства общества, показателем развитости человеческих сущностных сил.

Лит.: Берзин Б. Ю., Коган Л. Н. Профессиональная культура работника // Социол. исслед. – 1989. – № 3; Коган Л. Н. Цель и смысл жизни человека. – М., 1984; Роль культуры в формировании личности. – Минск: 1980; Соколова Г. Н. Культура профессиональная // Социология: Словарь-справочник: в 2 т. – Т. 2. – М., 1990.

Г. Н. Соколова

КУЛЬТУРА ТРУДА – система внебиологически выработанных механизмов (и соответственно «умения» их актуализировать), благодаря которым стимулируется, программируется, координируется и реализуется деятельность субъектов труда. Функционирование и развитие К. т. обеспечивает определенное социальное качество трудового процесса – основное условие реализации сущностных сил человека. Последние реализуются тем активнее, чем глубже и многограннее отражаются в индивидуальной и коллективной трудовой деятельности технико-технологические нормативы и социальные ценности труда, трудового коллектива, общества.

Объективные характеристики К. т. представляют собой технико-технологические и социальные нормативы, обусловленные достижениями техники, технологии и организации производства и представляющие собой иерархию требований к человеку как исполнителю производственных функций и как личности. Субъективными характеристиками К. т. являются социокультурные потребности трудящихся, образующие в своей совокупности тип ценностного отношения к труду.

Исследование связей и отношений между этими характеристиками позволяет анализировать культуроформирующий эффект тру-

да, который проявляется в единстве и противоречивом развитии процесса формирования индивидуальных способностей человека и процесса реализации его обогащенной социальным опытом индивидуальности в труде.

Культуроформирующий эффект труда обусловлен его содержанием в той мере, в которой он обогащает, в процессе присвоения существующей совокупности производительных сил, знания и способности человека, и характером труда в той мере, в какой он способствует полноте раскрытия личности и ее самовыражению в процессе созидательного труда. Вместе с тем профессиональное развитие, связанное с усложнением техники и технологии, нередко сдерживается ограничением социального и духовного развития трудящихся, несмотря на возможности научно-технического прогресса.

К. т. развивается во взаимосвязи и взаимоусилении ее внешних и внутренних регулятивных механизмов. Если внешние связаны с управляющим воздействием на человека (путем приведения его социально-профессиональных характеристик и социокультурных потребностей в соответствие с возрастающими требованиями техники, организации труда и производства), то внутренние – с познанием и организацией человеком собственных сущностных сил как общественных. Именно за счет эффективности действия внутренних механизмов образуются социальные резервы повышения культуры труда.

В современных условиях взаимодействие присвоения человеком существующей совокупности производительных сил и реализации этого опыта в трудовой деятельности отличается известной противоречивостью. С одной стороны, это проявляется в недостаточно быстром росте качества рабочей силы, способной к овладению существующими средствами труда и технологическими процессами, с другой – в далеко не полном использовании наличных способностей рабочей силы, ее интеллектуального резерва. Совокупность социально-экономических и технико-организационных противоречий, обуславливающих дисгармонию этих процессов, разрешается с помощью внешних и внутренних регулятивных механизмов К. т., выявляющих резервы ее функционирования и развития.

Лит.: *Маркс К., Энгельс Ф.* Немецкая идеология // *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. – 2-е изд. – Т. 3; *Маркс К.* Экономическо-философские рукописи 1844 года // *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. – 2-е изд. – Т. 42; *Маркс К.* Экономические

рукописи 1857–1859 гг. // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – 2-е изд. – Т. 46; Культурная деятельность: опыт социологического исследования. – М., 1981; *Соколова Г. Н.* Культура труда в социальном развитии рабочего класса. – Минск, 1984; *Соколова Г. Н.* Культура труда в социальном развитии технической интеллигенции. – Минск, 1989; *Соколова Г. Н.* Культура труда // Социология: Словарь-справочник: в 2 т. – Т. 2. – М., 1990.

Г. Н. Соколова

КУЛЬТУРА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ ПРЕПРИЯТИЯ – см.: *Предприятия культура хозяйствования.*

КУЛЬТУРА ЭКОНОМИЧЕСКАЯ – способ 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*. Вследствие этого экономическое поведение приобретает, скорее, эмоциональный, нежели рациональный, характер и осуществляется порой в состоянии 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 обуславливает 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. Основным *противоречием социальным*, затрудняющим выполнение инновационной функции К. э., является противоречие между приверженностью существующим нормам (как социально-экономическим стандартам, образцам экономического поведения) и осознанием необходимости инновационной деятельности. Норма хранит существующее, а инновационная деятельность его изменяет: только в их подвижном взаимодействии, постоянном смещении равновесия между ними в ту или иную сторону возможно сосуществование функционирования и развития.

Малоэффективный способ взаимосвязи косного экономического сознания и противоречивого, эмоционального экономического мышления, не обладающий регулятивным воздействием на мотивацию достижений, детерминирует низкую степень инновационности отечественной К. э. Эта инновационность имеет две формы проявления: институциональную и личностную. Первая проявляется в монополизме ведомств на достижения науки и техники, слабой ориентации экономических организаций на внедрение передовых методов работы, усвоение прогрессивного мирового опыта, соответствующей переквалификации персонала. Вторая, личностная, форма находит свое выражение в масштабах инновационного поведения субъектов экономики, развитости их установок на разработку и внедрение новшеств. В этом случае низкая инновационность К. э. отражает неразвитость ценностей, регулирующих преобразовательную деятельность в сфере экономики, – творчества, успеха, риска, нетривиальных достижений.

Таким образом, несформированность экономического сознания как способности использовать законы в целях общественного развития, а также противоречивость и эмоциональность экономического мышления затрудняют полноценную реализацию основных функций К. э. Разрешение противоречий, ослабляющих осуществление трансляционной, селекционной и инновационной функций К. э., во

многим зависит от того, насколько полно будет задействован механизм функционирования К. э.

Лит.: *Заславская Т. И., Рывкина Р. В.* Социология экономической жизни. – Новосибирск, 1991; *Злобин Н. С.* Культура и общественный прогресс. – М., 1980; *Маркарян Э. С.* Теория культуры и современная наука. – М., 1983; *Моль А.* Социодинамика культуры. – М., 1973; *Печчеи А.* Человеческие качества. – М., 1985; *Пригожин А. И.* Нововведения: стимулы и препятствия. – М., 1989; *Соколова Г. Н.* Экономическая культура как регулятор экономического поведения // Экономический образ мышления: реальность и перспективы. – Минск, 1994.

Г. Н. Соколова

КУЛЬТУРНОГО ОТСТАВАНИЯ ЗАКОН (по У. Огборну) – закон, согласно которому изменения в области материальной культуры происходят более быстрыми темпами, чем в области нематериальной культуры. Нарушение равновесия в развитии культуры приводит к социальной дезорганизации, конфликтам, разрушению экологической среды и т. д.

Л

ЛИЧНОЕ ПОДСОБНОЕ ХОЗЯЙСТВО (ЛПХ) – форма хозяйственно-трудовой деятельности по производству и переработке сельскохозяйственной продукции, основанная на личном труде сельской семьи, использующей предоставленный в пользование или приобретенный земельный участок. ЛПХ, в отличие от фермерского и крестьянского, ориентировано на удовлетворение собственных потребностей семьи. Лишь часть продукции может иметь товарный характер, но и в этом случае полученные доходы направляются не на коммерческие цели, а на личное (семейное) потребление. В таких хозяйствах не ставится цели увеличения дохода путем эффективного использования имеющихся трудовых и иных ресурсов, что свойственно фермерскому хозяйству. Так как основным источником дохода для селян остается работа в общественном производстве, домашняя экономика ориентирована в основном на компенсацию недостающих благ, получаемых от сельхозпредприятия, и направлена в большей степени на потребление в семье, чем на продажу.

Несмотря на то, что ЛПХ населения не обладают такими значительными ресурсами, как крупные хозяйства, они выполняют целый ряд социально значимых функций, служат дополнительным резервом экономики и воспринимаются сельским населением как необходимость. Их развитие тесно связано с обеспечением продовольственной безопасности страны. Занимая лишь десятую часть сельскохозяйственных земель, хозяйства населения производят около трети валовой продукции.

Существенной особенностью ЛПХ является возможность использования трудовых ресурсов и средств производства, недоступных крупному общественному хозяйству. Приближенность к дому, возможность выполнять работу в любое удобное время позволяют трудиться на своем подворье тем, кто не в состоянии работать в общественном производстве. Использование в крестьянских подво-

рях таких нестандартных ресурсов, как отходы домашнего хозяйства в качестве кормов, надворные постройки для содержания скота и хранения продукции, возможность обработки неудобных земель и сенокосных угодий, где нельзя применить технику, позволяет снизить объем капиталовложений, необходимых для производства продуктов, а также уменьшить размер потерь выращенной продукции. Кроме того, выступая в своем подсобном хозяйстве и в роли руководителя-управленца, и в роли исполнителя, крестьянин отказывается от типичных управленческих и других, так называемых косвенных расходов, которые в сельскохозяйственных предприятиях обычно составляют большой удельный вес. Средства производства и навыки, опыт ведения ЛПХ их владельцев могут служить важными ресурсами сельскохозяйственного производства в рыночных условиях.

Велико значение экологических функций подсобных хозяйств, заключающихся в обеспечении населения экологически чистыми продуктами питания, сохранении разнообразия генофонда животных и растений, введении в оборот и повышении качества земельных ресурсов. Кроме того, ЛПХ выступают важным экономическим и социальным фактором стабилизации общества, предотвращают безработицу на селе. Являясь неотъемлемой чертой сельского уклада жизни, крестьянское подворье оказывает существенное влияние на формирование социальных качеств сельского населения, на его отношение к труду. Среди социально значимых функций ЛПХ – трудовое воспитание и профессиональная ориентация сельской молодежи, формирование у молодого поколения хозяйского отношения к земле и природе, воспитание бережного отношения к ним, любви к сельскохозяйственному труду, возможность проявления творческих, деловых и хозяйственных способностей крестьян. Работа в собственном подворье прививает навыки экономного и эффективного ведения хозяйства, является формой проведения досуга, предпосылкой для развития сетей взаимной поддержки и взаимопомощи в сельской общине.

Лит.: Чаянов А. В. Крестьянское хозяйство. Избранные труды. – М., 1989; Смирнова Р. А., Кузьменко Т. В. и др. Сохранение крестьянского уклада жизни как условие возрождения и развития села // Человеческий потенциал белорусской деревни. – Минск, 2009; Сельское хозяйство Республики Беларусь: стат. сб. – Минск, 2009.

Т. В. Кузьменко

ЛОГИКА ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОГО АНАЛИЗА – последовательность операций изучения социального объекта в системе составляющих его факторов с выявлением типов связей Л. э. а. была предложена Дж. Стюартом Миллем в XIX в. и не претерпела с тех пор существенных изменений. При описании социального объекта между двумя факторами этого объекта могут существовать следующие зависимости (типы связей).

1. Фактор А вызывает появление фактора Б в каждом произвольном сочетании других факторов; причем А без Б существовать не может. В таком случае А – необходимое и достаточное условие существования Б.

2. Фактор А вызывает появление фактора Б в каждом произвольном сочетании других факторов; но фактор Б иногда появляется и без А. Следовательно, А является для Б достаточным, но не необходимым условием существования.

3. Отсутствие фактора А в ситуации вызывает отсутствие фактора Б, но бывает, что А существует и тогда, когда отсутствует Б. В таком случае А – необходимое, но не достаточное условие существования Б.

4. Сам фактор А не является ни необходимым, ни достаточным условием для того, чтобы существовал фактор Б. Но при определенном сочетании с рядом факторов он вызывает появление Б, а его отсутствие в этом сочетании приводит к тому, что отсутствует и фактор Б, тогда как в других сочетаниях факторов между А и Б причинных связей не обнаруживается. В таком случае, фактор А – необходимая составная часть одного из возможных условий, достаточных для существования фактора Б в данном социальном объекте.

Имея дело с третьим или четвертым типом связей, исследователь должен провести повторный анализ или контрольное исследование и ответить на вопрос, каковы остальные части условия, достаточного для существования Б, в состав которых входит А. При этом может обнаружиться, что А – необходимое условие совокупности факторов АБВ, составляющих в целом условие, достаточное для появления фактора Б.

Имея дело с вторым или четвертым типом связей, исследователь выясняет остальные альтернативные условия (без фактора А), достаточные для существования фактора Б в социальном объекте. Возможно, что фактор Б присутствует в результате факторов А, или

С, или К, или М и что они – альтернативные причины Б. В случае если факторы А и Б являются не качественными, а количественными переменными, вывод о причинной связи между факторами А и Б может принять форму утверждения о том, что значение (интенсивность, величина) фактора Б зависит от значения (интенсивности, величины) фактора А, т. е. значение Б есть функция значения А.

По так называемому правилу согласия Милля устанавливают связи между двумя (или больше) рядами событий, которые рассматриваются как гипотетические причины, и событием как возможным следствием причинных факторов. Если в одном ряду фиксируются события А, Б, С и как следствие – Р, а в другом ряду М, С, К и как следствие – снова Р, то причиной события Р является, видимо, С. Событие Р согласуется с одним и только одним событием С. Все остальные встречаются в одном ряду, но не встречаются в другом. Правило различия Милля используется для проверки гипотезы в обратном порядке: «не - С» должно повлечь за собой событие «не - Р», что логически очевидно.

Например, гипотеза «Сокращение числа кинопосещений на каждую 1000 жителей г. Минска за последние годы» (Р) может объясняться Г1 – распространением телевидения (С1); Г2 – снижением художественных достоинств фильмов (С2); Г3 – ростом запросов кинозрителей (С3); Г4 – расширением строительства новых жилых районов с недостаточным количеством кинотеатров (С4) и т. д.

Для проверки гипотезы Г1 проводятся следующие операции:

а) возможно, что Р имеет место (число кинопосещений падает), но С1 отсутствует (не растет число владельцев телевизоров). Тогда по методу согласия Милля гипотеза отвергается;

б) С1 имеет место (растет число владельцев телевизоров), а Р иногда имеет место, а иногда не имеет места. Тогда по методу различия следует, что С1 не может быть причиной Р. Гипотеза отвергается;

в) Р имеет разные вариации (растет или сокращается число кинопосещений), но они не согласуются с вариациями С1 (т. е. число владельцев телевизоров тоже колеблется, но не ассоциируется с колебаниями Р). Гипотеза отвергается;

г) Р имеет место и С1 имеет место (сокращается число кинопосещений и растет число владельцев телевизоров). Гипотеза принимается,

но возникают сомнения в ее истинности, поскольку возможно наличие сопутствующих изменений, т. е. не исключено, что какая-то третья переменная ведет к росту численности телевизоров и вместе с тем – к падению числа кинопосещений. Например, бурное строительство новых жилых районов заставляет их жителей приобретать телевизоры, чтобы не отлучаться в центр города для развлечений, и по той же причине люди меньше посещают кинотеатры.

Таким образом, гипотеза Г1 не является альтернативой гипотезы Г4, так как последняя объясняет события более полно. Согласно гипотезе Г4 ожидается, что процент владельцев телевизоров в новых районах города выше, чем в центральных, и одновременно численность кинотеатров в новых районах в пропорции к числу жителей меньше, чем в центральных.

Если по той же логике, что и в случае с гипотезой Г1, гипотеза Г4 подтверждается, то остается проверить другие объяснения, изложенные в гипотезах Г2, Г3 и т. д. Такова общая логика экспериментального анализа.

Лит.: Рабочая книга социолога. – М., 1983; Рывкина Р. В., Винокур А. В. Социальный эксперимент. – Новосибирск, 1969; Ядов В. А. Социологическое исследование: методология, программа, методы. – М., 1972.

Г. Н. Соколова

М

МАРГИНАЛЬНОСТЬ – (лат. *margo* – край, граница) – понятие, используемое в социологии для анализа пограничного положения личности по отношению к какой-либо социальной общности, накладывающего тот или иной отпечаток на ее психику и образ жизни. Категория М. была введена американским социологом Р. Парком с целью выявления социально-психологических последствий неадаптации мигрантов к условиям городской среды. Интерес к феномену М. обострил французский структурализм, использовавший понятия «маргинальный субъект», «маргинальное пространство», «маргинальное существование», возникающие в «зазоре» между структурами и обнаруживающие свою пограничную природу при изменении, сдвиге или взаимопереходе структур.

В условиях переходного периода, связанного с изменением типа экономических отношений и, соответственно, изменением общественного устройства, в пограничном положении могут оказаться люди, добровольно или вынужденно меняющие свой социальный или профессиональный статус. Социальный субъект в этом случае остается маргиналом до тех пор, пока он не адаптируется к своему новому положению. Применительно к данному пониманию М. целесообразно ввести понятия «процесс маргинализации» и «период маргинализации», имеющие те или иные временные рамки, связанные с *ресоциализацией* социального субъекта в новом для него социальном или профессиональном статусе.

Понятие М. характеризует специфичность различных социокультурных феноменов, часто асоциальных или антисоциальных, развивающихся вне доминирующих в тот или иной период правил рациональности, не вписывающихся в современную им господствующую парадигму мышления и, тем самым, довольно часто обнажающих

противоречия и парадоксы магистрального направления развития культуры.

Лит.: *Park R. E. The city Chicago*. – Glencoe, 1925; *The collected papers of R. E. Park* / ed. by Ch. Huges. – Vol. 1–3. – Glencoe, 1950–1955.

Г. Н. Соколова

МАРКЕТИНГ – концепция управления производственно-сбытовой деятельностью, согласно которой решения применяются на основе информации о состоянии рынка товаров и услуг, потребностях потребителей, их вкусе и спросе. Возникновение концепции М. связано с развитием рынка; идеей М. является ориентация на анализ потребностей покупателей и изготовление товаров и услуг, необходимых потребителю. Цель М. – так познать и понять клиента, чтобы товар или услуга точно подходили последнему и «продавали себя сами». Эта цель достигается в результате эффективной организации производственных и сбытовых мероприятий (от закупки сырья до обслуживания покупателя), анализа рынка товаров и услуг, фиксирования цены, планирования и организации сбыта, рекламы. Таким образом, под М. следует понимать комплекс мероприятий в области исследований торгово-сбытовой деятельности предприятия по изучению всех факторов, оказывающих влияние на процесс производства и продвижения товаров и услуг от производителя к потребителю.

Главная особенность существующих рынков товаров и услуг – приоритетное положение производителя по отношению к потребителю; рынок такого типа получил название «рынка продавца». Его особенность такова, что сначала разрабатывается и производится товар, а затем начинаются поиски его потребителей и методов сбыта. Одним из наиболее опасных проявлений «рынка продавца» становится в определенных условиях диктат производителя и сопутствующее ему сужение круга выбора для потребителя или вообще дефицит. Поскольку объем платежеспособного спроса – величина относительно определенная, производителям приходится прибегать к различным уловкам, чтобы отвоевать себе его долю, удержать и упрочить свои позиции на рынке товаров и услуг.

Со временем «рынок продавца» становится главным тормозом на пути научно-технического прогресса, обновления производства

и появления новых, более качественных товаров. У производителя-монополиста отсутствуют стимулы улучшения продукции, а для других выход на рынок с новым изделием связан с резко возрастающим риском и огромными затратами на рекламу. Вместе с тем объективные закономерности общественного развития вынуждают искать выход и он заключается в переходе от «рынка продавца» к «рынку покупателя» – практическому воплощению концепции М. «Рынок покупателя» предполагает выпуск тех товаров, которые согласен приобретать потенциальный потребитель. В основу производства закладываются данные, полученные в результате изучения запросов разных рыночных сегментов – отдельных групп населения, предприятий, организаций и других потребителей, которым адресуется вновь создаваемая продукция. Производство и сбыт в условиях «рынка покупателя» и составляют содержание маркетинговой деятельности.

Стержнем маркетинговой деятельности становится анализ возможностей товаропроизводителей удовлетворить потенциальные потребности рынка, осуществляемый поэтапно. Во-первых, рассматриваются возможности увеличения объемов продаж без изменения в самом товаре или путем модификации товара, т. е. возможности более глубокого проникновения на существующий рынок и выявления новых рынков через снижение цены, увеличение расходов на рекламу, распространение товаров через большее число магазинов, обеспечение ему более заметной выкладки на магазинных полках и т. п. Во-вторых, оцениваются возможности выхода на новые рынки с уже существующим товаром. В-третьих, анализируются возможности модификации товара и продажи его на тех же рынках, выпуска на рынок нескольких модификаций товара, рассчитанных на разные группы потребителей. В-четвертых, предлагаются новые товары на новых рынках. Оцениваются маркетинговые возможности с точки зрения целей и ресурсов фирмы-производителя, определяются условия, привлекательные для фирмы и обеспечивающие ей конкурентное преимущество.

Для планирования, осуществления и контроля действенности М. мероприятий управляющим по М. требуется информация – о клиентах, конкурентах, дилерах и прочих силах, действующих на рынке

товаров и услуг. Система М. информации – это постоянно действующая система взаимосвязи людей, оборудования и методических приемов, предназначенная для сбора, классификации, анализа, оценки и распространения актуальной, своевременной и точной информации для использования ее распорядителями сферы М. с целью совершенствования планирования, претворения в жизнь и контроля за исполнением М. мероприятий. Тщательного изучения требуют разные типы клиентурных рынков: потребительский рынок, рынок производителей, рынок промежуточных продавцов, рынок государственных учреждений и международный рынок. Что касается конкурентов, то в ходе исследований выделяются четыре их разновидности: желания-конкуренты потребителей; товарно-родовые конкуренты, товарно-видовые конкуренты и марки-конкуренты. Заслуживают внимания и так называемые контактные аудитории, которые могут способствовать или противодействовать усилиям фирмы-производителя. Семь типов контактных аудиторий – финансовые круги, средства массовой информации, государственные учреждения, общественные организации, местные и общинные организации, широкая публика, собственный персонал фирмы – нуждаются в специально спланированных действиях, рассчитанных на определенную реакцию со стороны этих аудиторий. Таким образом производится учет воздействия микросреды, необходимый при выборе оптимальных тактических решений в сфере М.

Система стратегического планирования исходит из отслеживания в режиме *мониторинга социологического* процессов и тенденций изменения макросреды. Процессы, протекающие в демографической, экономической, природной, научно-технической, политической или культурной среде, равно как и ведущие тенденции этих процессов, ставят специалистов по М. перед сложными задачами перспективного, стратегического характера. Например, изменения демографических параметров могут повлечь за собой изменения в составе клиентуры или системе распределения и товародвижения. Проблема истощения природных ресурсов может обернуться переменной вида деятельности или необходимостью увеличить расходы на закупку сырья и материалов. Наиболее драматичной силой, определяющей потребительское поведение, считается наука, так

как крупные долговременные последствия научно-технических открытий не всегда удается предвидеть. Динамичный рост затрат на НИОКР, необходимость решать целый комплекс вопросов, связанных с безопасностью товаров, повышение требований к качеству продукции – это серьезные факторы, влияющие на М. деятельность. В непрерывно меняющейся ситуации могут успешно действовать лишь те фирмы-производители, которые не просто следят за переменами, а используют новейшую информацию тактического и стратегического плана для кратко- и долговременной корректировки своей деятельности.

Лит.: *Комлер Ф.* Основы маркетинга: пер. с англ. – Новосибирск, 1992; *Stanton W. J.* Fundamentals of Marketing. – N. Y., 1978; *Green T. V.* Marketing in the Soviet Union. – N. Y., 1973.

Г. Н. Соколова

МЕНЕДЖЕР – профессиональный управляющий, субъект управления, занимающий постоянную должность и имеющий подчиненных. М. обладает специальной профессиональной подготовкой в области менеджмента и определенными качествами: концептуальными (знания в области теории и практики менеджмента, экономики, социологии, правоведения, психологии и технологии производства); аналитическими (умение анализировать внутреннюю среду и внешнее окружение организации, наметить стратегию, ставить цели, работать с информацией и т. д.); социальными (умение работать с людьми, осуществлять коммуникации и проектирование работ, развивать и использовать человеческий потенциал); квалификационные (наличие административных навыков по реализации целей, задач функций и технических навыков по овладению информационно-компьютерными технологиями); эмоциональные (способность работать в условиях разной степени неопределенности и стресса, уметь рисковать, быть эмоционально устойчивым).

Традиционно М. делят на три категории. Т. Парсонс рассматривает эти категории с точки зрения функций, выполняемых руководителем в организации, и выделяет менеджеров, находящихся на: техническом уровне – выполнение ежедневных операций и действий, необходимых для обеспечения эффективной работы без срывов; управленческом уровне – управление и координация внутри

организации, согласование деятельности подразделений; институциональном уровне – разработка стратегии, адаптации организации, снижение неопределенности внешней среды.

Лит.: Кабушкин Н. М. Основы менеджмента. – Минск, 1997; Parsons T. Structure and Process in Modern Society. – N. Y., 1960.

Н. Н. Сечко

МЕНЕДЖМЕНТ (от англ. management – управление, организация) – многозначный термин, трактуемый как: самостоятельный вид профессионально осуществляемой деятельности, направленной на достижение определенных целей организации путем рационального использования материальных и трудовых резервов с применением определенных принципов, функций и методов; совокупность лиц, идентифицируемых с менеджерами, а также с органами или аппаратом управления, главной задачей которых является эффективное использование и координация всех ресурсов организации для достижения конкретных целей; феномен, интегрирующий в себе и управленческую деятельность, и кадровую политику, и науку, и состояние всей управленческой инфраструктуры в стране, регионе, отрасли, на предприятии.

Н. Н. Сечко

МЕНЕДЖМЕНТ ИННОВАЦИОННЫЙ – особое направление менеджмента, взаимосвязанный комплекс действий, нацеленный на достижение или поддержание необходимого уровня жизнеспособности и конкурентоспособности *предприятия* с помощью механизмов управления инновационными процессами. М. и. призван обеспечивать эндогенную гармонизацию – согласование всех внутренних структурных элементов, и экзогенную гармонизацию – согласование предприятия как целостной структуры с внешней средой. Вырабатывает способы, методы, механизмы управления, соответствующие виду *инновации*.

Эндогенная гармонизация осуществляется через механизмы выработки и реализации решений относительно использования внутренних и внешних ресурсов в инновационных процессах. Согласно результатам исследований, проведенных в рамках проекта «Управление инновациями и модернизация постсоветской промышленности»

(Москва – Минск), взаимоотношения между субъектами инновационных процессов внутри предприятия (технологами и экономистами, технологами и маркетологами) складываются не в соответствии с международными стандартами, а в русле определенного состояния *организационной культуры*, характерного для большинства постсоветских индустриальных организаций.

Сохранившаяся в *маркетинге* ориентация на «рынок продавца» приводит к ряду проблемных ситуаций в эндогенной гармонизации. Так, хотя целью инноваций, как правило, является улучшение экономического положения предприятия, собственно экономические структуры играют в инновационной деятельности весьма скромную роль. Мнение об экономической целесообразности тех или иных изменений формируется обычно лично директором или даже вышестоящими по отношению к нему органами. Достаточно часто экономическая экспертиза нововведения не проводится вообще, и лишь после его провала высказывается сожаление о том, что не было вовремя сделано «необходимых расчетов». Для современного менеджмента характерна позиция, в соответствии с которой на традиционном предприятии, ориентированном на партнерские отношения, должны работать эксперты, которые взяли бы на себя функцию экономических расчетов. Данная логика основана на редуцировании функций предприятия до чисто конструкторских и производственных; оценка же целесообразности той или иной инновации, ее экономической перспективности, как предполагается, должна исходить извне.

Реальная роль маркетинговых служб в инновационных процессах служит важным индикатором того, насколько эти процессы рыночно ориентированы. Существующая тенденция рассмотрения маркетинга как прежде всего коммерческой практики приводит к тому, что положение маркетинга на уровне конкретного предприятия рассматривается, скорее, как с точки зрения экономических отношений, без учета социальных и организационных аспектов. В большинстве случаев анализируется экономическая эффективность маркетинговых структур, без уделения внимания вопросам, связанным с характером организационной культуры и направленностью развития предприятия. За рамками исследований часто остаются такие вопросы, как влияние внешней среды на развитие организации, особенности

профессиональной социализации менеджеров, выбора оптимальной стратегии поведения на рынке, взаимоотношений с другими службами предприятия.

Таким образом, механизмы эндогенной гармонизации инновационных процессов в рамках постсоветских промышленных предприятий представляются весьма несовершенными в силу традиционной ориентации субъектов взаимодействия на «рынок продавца» и подходам к инновации скорее как технико-технологическому, чем экономическому мероприятию. Очевидно, что одним из условий совершенствования названных механизмов может быть создание баланса между влиянием технологических и экономических служб, каждая из которых должна обеспечивать свой аспект разработки нововведений. Кроме того, можно выделить следующие факторы, усугубляющие несовершенство механизмов эндогенной гармонизации: ориентация предприятия на конкретного заказчика, выпуск продукции «на заказ»; «прозрачность», незанятость многих рыночных ниш; особенности управленческой культуры, технократизм и *техницизм* мышления большинства руководителей предприятий, приводящий к преобладанию интуитивно-опытных механизмов принятия решений над рациональными.

Экзогенная гармонизация осуществляется посредством механизмов государственного инвестирования инновационных проектов, заложенных в государственных программах научно-технического развития. Анализ научно-технической политики Республики Беларусь с целью выявления ее эффективности (в рамках того же исследования) приводит к следующим выводам. Научно-техническая политика республики формируется на уровне концепций, в которых государственная поддержка предприятий базовых отраслей, наряду с точечной поддержкой предприятий прогрессивного технологического уклада, предваряет решение основной стратегической задачи создания и эффективного функционирования предприятий прогрессивного промышленного комплекса. Вместе с тем в государственных программах научно-технического развития, рассматриваемых в качестве инструмента реализации научно-технической политики, основное внимание уделяется таким показателям, как объемы реализации промышленной продукции, объемы инвести-

ций в основной капитал, платежи в бюджет и внебюджетные фонды. Инвестиционная деятельность в промышленности не является целью (или одной из целей) государственной программы и не выделяется в качестве приоритетного критерия для поддержки инновационно-активных предприятий. Феномен инновации связывается прежде всего с качеством и конкурентоспособностью выпускаемой продукции и практически не связан с инвестиционными проектами.

При подобном государственном подходе к инновационной деятельности процесс решения первой задачи – поддержки предприятий базовых отраслей – не имеет достаточных оснований для перехода к следующему, основополагающему процессу – развитию предприятий прогрессивного технологического уклада – и может затянуться на десятилетия.

Лит.: *Большаков А. С., Михайлов В. И.* Современный менеджмент: теория и практика. – СПб., 2002; *Инновации в постсоветской промышленности / под ред. В. И. Кабалиной: в 2 ч. – М., 2001. – Ч. 2; Соколова Г. Н.* Научно-техническая политика в региональном контексте: возможности управления инновационными процессами // Белорус. экон. журн. – 2001. – № 4.

Г. Н. Соколова

МЕНЕДЖМЕНТ КАДРОВЫЙ – особое направление менеджмента, представляющее собой систематическое, сознательное, целенаправленное, на основе познания объективных закономерностей, воздействие с помощью взаимосвязанных организационно-технических и социальных мер на кадровую систему предприятия в целях обеспечения эффективного функционирования *предприятия* и максимальной самореализации занятых на нем работников. Кадровая система – центральная и наиболее сложно организованная система предприятия, включающая его трудовой потенциал (его количественные и качественные параметры), взаимодействие его различных составляющих – кадров, а также цели, нормы и механизмы их функционирования и развития.

М. к. призван разрешать проблемы трудоустроенности предприятия через выработку механизмов управления трудовой деятельностью человека в строгом соответствии с принципами эффективного использования личностного потенциала работника. Состоит из системы стратегических (кадровое планирование) и тактических

(кадровая работа) мероприятий. Основные функции М. к.: формирование кадровой политики организации; кадровое планирование; разработка профессионально-квалификационных моделей, требований к персоналу по должностям и профессиям; набор и отбор персонала; организация системы оплаты и стимулирования труда; подбор, расстановка и продвижение персонала; профессиональное обучение, переподготовка и повышение квалификации персонала; совершенствование работы с персоналом в организации.

М. к. ориентирован на достижение как экономического, так и социального эффекта при соблюдении действующего законодательства, нормативных актов и государственных решений. Экономическая эффективность в области М. к. означает достижение целей организации путем использования сотрудников по принципу экономичного расходования ограниченных средств. Этот принцип реализуется при наиболее благоприятном соотношении между результатами труда персонала и затратами на персонал (экономичность труда). Социальная эффективность реализуется в виде приведения в соответствие ожиданий, потребностей и интересов сотрудников с требованиями предприятия (организации) к их профессиональным и личностным характеристикам.

Согласно результатам исследований, проведенных в рамках проекта «Управление инновациями и модернизация постсоветской промышленности» (Москва – Минск), потребность в кадрах в той или иной степени испытывают практически все предприятия, осуществляющие инновационную деятельность. Специфические кадровые потребности проявляются в случае высокотехнических и уникальных инноваций. Количественная сторона кадровых потребностей во многих случаях не отражает остроты проблем, связанных с обеспечением инноваций необходимыми человеческими ресурсами. Словосочетание «недостаточная квалификация» является ключевым, характеризующим главную проблему кадрового обеспечения инноваций, касающуюся как рабочих, так и инженерно-технических работников. Для многих предприятий нехватка квалифицированных кадров становится фактором, сдерживающим дальнейшее развитие.

В М. к. традиционно выделяются внешние и внутренние источники найма. К основным способам внешнего найма принято от-

носить набор посредством служб занятости и кадровых агентств, объявлений и др., приглашение специалистов после вузов, набор работников на базе профильных ПТУ, ссузов и др. Главной же характерной особенностью большинства инновационных предприятий является преобладание внутренних каналов найма, т. е. преимущественное использование собственного кадрового потенциала в качестве источника пополнения кадров. При этом достаточно широко используются возможности обучения и переподготовки работников.

Принимая во внимание особенности соотношения внешних и внутренних источников найма можно выделить несколько моделей обеспечения предприятия кадрами для проведения инноваций. Первая – предприятие максимально использует внутренние кадровые ресурсы и осуществляет минимальный набор извне на постоянной основе и временно. Вторая – основу составляют работники предприятия, но при этом производится внешний набор представителей массовых профессий, иногда значительный в количественном выражении. Третья – характеризуется набором для целей инновации новых для предприятия работников при минимальном использовании собственных кадров. Главной особенностью большинства инновационных предприятий является преимущественное использование собственного кадрового потенциала в качестве основного источника удовлетворения потребностей в персонале и преобладание внутренних каналов найма.

Лит.: *Большаков А. С., Михайлов В. И.* Современный менеджмент: теория и практика. – СПб., 2002; *Инновации в постсоветской промышленности / под ред. В. И. Кабалиной: в 2 ч. – М., 2001. – Ч. 2.*

Н. Н. Сечко

МЕНЕДЖМЕНТА ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ. Хронологически история М. начинается с конца XIX – начала XX века с движения за «научный менеджмент» и работы Ф. У. Тейлора «Принципы научного управления» (1911). В первой половине XX века получили развитие четыре четко различаемые школы управленческой мысли. Во-первых, это школа научного управления (1885–1920) – Ф. У. Тейлор, Ф. Гилберт, Г. Гантт – использование научного анализа содержания и компонентов деятельности, хронометраж, применение элементов профотбора и обучения, систематическое использование материального стимулирования для повышения производительности

труда; развитие положения о том, что управлять можно «научно»; отделение функций планирования от непосредственной работы. Во-вторых, административная школа (1920–1950) – А. Файоль, Л. Урвик, Д. Муни, П. Слоун – развитие принципов управления, описание функций управления, систематизированный подход к управлению всей организации. В-третьих, школа человеческих отношений (1930–1950) – М. Л. Фоллет, Э. Мэйо – применение приемов управления межличностными отношениями для повышения степени удовлетворенности персонала и производительности его труда; применение наук о человеческом поведении к управлению и формированию организации для более полного использования потенциала персонала. В-четвертых, это школа науки управления (1950 – настоящее время) – разработка и применение моделей в управлении, использование количественных методов, положений теории систем, кибернетики, поиск взаимосвязи между типами среды и формами управления. Недостатком этих подходов было стремление создать универсальный принцип управления, единственный наилучший путь решения управленческих проблем.

Далее получает развитие процессный подход – признание циклического характера управления, рассмотрение управления как непрерывной серии взаимосвязанных функций; системный подход – рассмотрение управления как открытой системы в условиях неопределенности внешней среды; ситуационный подход – разработка совокупности методов и средств управления исходя из анализа управленческой ситуации на данном этапе. Пользуются популярностью маркетинговая концепция, концепция управленческого консультирования, стратегического менеджмента.

Лит.: История менеджмента / под ред. В. Д. Валового. – М., 1997; Герчикова И. Н. Менеджмент. – М., 1994.

Н. Н. Сечко

МЕНЕДЖМЕНТА СОЦИОЛОГИЯ – см.: *Социология менеджмента*.

МЕРЫ СВЯЗИ – количественные показатели тесноты и направления связи. Меры связи конструируются таким образом, чтобы их значения изменялись в пределах от 0 до +1 или от -1 до +1. Значение

коэффициента, равное нулю, может свидетельствовать как об отсутствии связи между переменными, так и о том, что выбранная модель не соответствует характеру изучаемой связи. Положительные значения коэффициента свидетельствуют о прямой (положительной) либо о ненаправленной связи между переменными; отрицательные значения – об обратной (отрицательной) связи (см.: *Анализ корреляционный*). Чем ближе значение коэффициента к $+1$ или -1 , тем теснее связь. Значение, равное $+1$ или -1 , свидетельствует о полной связи, позволяющей по значению одной переменной абсолютно точно предсказывать значение другой переменной.

Для связей между номинальными переменными, анализируемых посредством таблицы сопряженности, наиболее общей является модель «хи-квадрат». Коэффициенты тесноты связи, основанные на критерии «хи-квадрат», могут принимать значения в интервале от 0 до $+1$. Значение коэффициента, равное нулю, означает полное отсутствие связи между переменными. Главными недостатками модели являются конструктивные особенности коэффициентов, которые даже при полной связи не всегда достигают значения $+1$. Для номинальных переменных (за исключением дихотомических), принципиально невозможно исследовать направление связи. Поэтому предназначенные для них коэффициенты, основанные на критерии «хи-квадрат», не могут принимать отрицательные значения.

Для таблиц сопряженности, образованных двумя дихотомическими переменными, используются специальные коэффициенты связи, которые могут принимать значения от -1 до $+1$. Значение, равное $+1$, означает полную прямую связь, заключающуюся в том, что признаки появляются или не появляются одновременно; значение, равное -1 , – полную обратную связь, при которой признаки появляются только врозь; значение, равное 0, – отсутствие связи, состоящее в том, что признаки появляются совместно и порознь с одинаковой частотой.

Для ранжированных переменных применяются коэффициенты ранговой корреляции. Эти же коэффициенты, с поправкой на связность рангов, могут с успехом применяться для любых порядковых признаков. Существуют также способы расчета ранговых

коэффициентов по таблицам сопряженности, образованным двумя порядковыми признаками. Значения ранговых мер связи изменяются в интервале от -1 до $+1$. Значение, равное нулю, соответствует отсутствию связи между переменными. Значение, равное $+1$, свидетельствует о полной прямой связи, т. е. о фактическом совпадении рангов измеряемых объектов по двум переменным; значение, равное -1 , – о полной обратной связи, т. е. строго обратном порядке ранжирования.

Для количественных переменных наиболее распространенной моделью связи является линейная модель $y = bx + a$, а наиболее популярной мерой связи – коэффициент линейной корреляции Пирсона (см. *Корреляция количественных переменных*). Значение коэффициента, равное нулю, свидетельствует об отсутствии линейной связи между двумя переменными, что не исключает нелинейной связи между ними. Значение, равное $+1$, говорит о полной прямой линейной связи между переменными, заключающейся в том, что все измеряемые объекты «лежат» на прямой $y = bx + a$, т. е. любая пара измеренных значений (x_i, y_i) удовлетворяет условию $y_i = bx_i + a$, где $b > 0$. Значение, равное -1 , соответствует полной обратной линейной связи, при которой любая пара измеренных значений (x_i, y_i) удовлетворяет условию $y_i = bx_i + a$, где $b < 0$.

Если связь между двумя количественными переменными имеет причинный характер и может быть описана некоторой математической функцией (см.: *Анализ регрессионный*), ее можно измерить с помощью коэффициента детерминации, который интерпретируется как доля дисперсии зависимой переменной, объясненная влиянием независимой переменной. Коэффициент детерминации изменяется в интервале от 0 до $+1$ и измеряет только тесноту связи, но не ее направление. Значение, равное 0 , интерпретируется как отсутствие влияния независимой переменной на зависимую. Значение, равное $+1$, означает, что все различия в значениях зависимой переменной объясняются исключительно изменениями независимой переменной. Если регрессионная связь является линейной, коэффициент детерминации равен квадрату коэффициента линейной корреляции Пирсона.

Если причинная связь не является линейной, или если независимая переменная является номинальной или порядковой, для из-

мерения тесноты связи можно использовать аналог коэффициента детерминации – корреляционное отношение.

Если причинная связь является множественной, т. е. на зависимую переменную одновременно влияют несколько независимых переменных (предикторов), теснота связи зависимой переменной с набором предикторов измеряется с помощью коэффициента множественной корреляции R или квадрата коэффициента множественной корреляции R^2 . Последний интерпретируется аналогично коэффициенту детерминации для парной регрессионной связи, он не измеряет направление связи и изменяется в пределах от 0 до +1.

Теснота связи зависимой переменной с каждым из предикторов в рамках модели множественной линейной регрессии измеряется посредством частных коэффициентов корреляции. Коэффициенты частной корреляции измеряют тесноту и направление частных («очищенных» от влияния других переменных) связей между зависимой переменной и отдельными предикторами и принимают значения в интервале от -1 до +1. Они интерпретируются аналогично коэффициенту корреляции Пирсона.

О. В. Терещенко

МЕТОД ГЛАВНЫХ КОМПОНЕНТ (МГК) – один из методов снижения размерности пространства признаков. Предназначен для линейного преобразования большого количества исходных переменных, коррелирующих между собой, в несколько агрегированных некоррелированных показателей, что облегчает дальнейший анализ данных и позволяет решить проблему мультиколлинеарности. МГК может также использоваться для исследования структуры связей между исходными переменными. МГК применяется в тех же целях, что и факторный анализ, и использует аналогичное представление результатов в виде матрицы факторных нагрузок, но тем не менее является вполне самостоятельным. Часто используется в факторном анализе для первоначального выделения факторов.

Лит.: Афифи А., Эйзен С. Статистический анализ: подход с использованием ЭВМ. – М., 1982. Мучник И. Б., Жуковская В. М. Факторный анализ в социально-экономических исследованиях. – М., 1976. Интерпретация и анализ данных в социологических исследованиях. – М., 1987. Факторный, дискриминантный и кластерный анализ. – М., 1989.

О. В. Терещенко

МЕТОД ПАРНЫХ СРАВНЕНИЙ (Тьюки) – один из методов дисперсионного анализа, предназначенный для попарного сравнения средних значений зависимой переменной в отдельных группах в эксперименте факторном. F -критерий, позволяющий отклонить нулевую гипотезу об отсутствии различий между средними значениями групп (см.: *Анализ дисперсионный*), не дает ответа на вопрос, в каких именно группах средние значения различаются. Наиболее простой способ узнать это состоит в том, чтобы попарно сравнить средние значения признака во всех группах (если в эксперименте используется k групп необходимо $k(k-1)/2$ сравнений). Результаты сравнений представляются в виде таблицы, в которой отмечается, между средними значениями каких групп найдены существенные статистические различия.

Для проверки нулевой гипотезы о равенстве средних значений признака в группах с номерами i и j ($H_0: \mu_i = \mu_j$) против альтернативной гипотезы, состоящей в том, что средние значения этих групп различаются ($H_1: \mu_i \neq \mu_j$), используется критерий $q = \frac{\bar{Y}_i - \bar{Y}_j}{\sqrt{MSS_{\text{вн}}/n}}$, имеющий распределение стьюдентизованного размаха с числами степеней свободы ($k, k(n-1)$). Нулевая гипотеза отклоняется, если вычисленное значение больше, чем $q_{1-\alpha}$ (см.: *Статистическая проверка гипотез*). Здесь k – число групп в эксперименте; n – число объектов в каждой группе; \bar{Y}_i и \bar{Y}_j – средние значения признака в группах с номерами i и j ; $MSS_{\text{вн}}$ – внутригрупповой средний квадрат (см.: *Анализ дисперсионный*).

Метод парных сравнений Тьюки применяется только если объем всех групп в эксперименте одинаков. В других случаях, а также при необходимости более сложных сравнений, используются *методы множественных сравнений*.

Лит.: Гласс Дж., Стенли Дж. Статистические методы в педагогике и психологии. – М., 1976. Афифи А., Эйзен С. Статистический анализ: подход с использованием ЭВМ. – М., 1982.

О. В. Терещенко

МЕТОДЫ МНОЖЕСТВЕННЫХ СРАВНЕНИЙ – статистические методы, являющиеся составной частью *анализа дисперсионного* и предназначенные для проверки гипотез о различиях между сред-

ними арифметическими значениями зависимой переменной в группах в эксперименте факторном (см.: *Метод парных сравнений*).

Методы множественных сравнений базируются на понятии контраста средних. Контрастом называется линейная комбинация средних $\sum_{i=1}^p \lambda_i \mu_i$, коэффициенты которой удовлетворяют условию $\sum_{i=1}^p \lambda_i = 0$. Каждый контраст позволяет сравнить среднее взвешенное двух наборов групп. Например, $\mu_1 - \mu_2$, $\frac{1}{2}(\mu_1 + \mu_2) - \frac{1}{3}(\mu_3 + \mu_4 + \mu_5)$ и т. д. Нулевая гипотеза ($H_0 : \sum_{i=1}^p \lambda_i \mu_i = 0$) предполагает, что два набора групп по своим средним значениям существенно не различаются; альтернативная гипотеза ($H_1 : \sum_{i=1}^p \lambda_i \mu_i \neq 0$) – что различия между двумя наборами групп статистически значимы. Существует несколько методов проверки этой гипотезы, наиболее распространенными из которых являются T – метод Тьюки и S – метод Шеффе.

Для проверки гипотезы по методу Шеффе необходимо построить доверительный интервал $\sum_{i=1}^p \lambda_i \bar{y}_i \pm S$, где $S = (k-1)MSS_{\text{вн}} F_{1-\alpha} \sum_{i=1}^p \frac{\lambda_i^2}{n_i}$; λ_i – контрастные коэффициенты групп, n_i – объем групп, p – число групп, входящих в контраст, $MSS_{\text{вн}}$ – внутригрупповой средний квадрат (см.: *Анализ дисперсионный*), $F_{1-\alpha}$ – $100(1-\alpha)$ -й квантиль распределения F с числами степеней свободы $(p-1, n-p)$. Если этот интервал не содержит 0, то H_0 отвергается с уровнем значимости α . Эта процедура повторяется для каждого контраста, представляющего интерес для исследования.

Метод Тьюки применяется только в случае равных объемов групп, т. е. при $n_1 = n_2 = \dots = n_p = n$. Для проверки гипотезы $H_0 : \sum_{i=1}^p \lambda_i \mu_i = 0$ против альтернативы $H_1 : \sum_{i=1}^p \lambda_i \mu_i \neq 0$ нужно образовать доверительный интервал $\sum_{i=1}^p \lambda_i \bar{y}_i \pm T$, где $T = \frac{1}{2} \sqrt{\frac{MSS_{\text{вн}}}{m}} q_{1-\alpha} \sum_{i=1}^p |\lambda_i|$, а $q_{1-\alpha}$ есть $100(1-\alpha)$ -й квантиль распределения стьюдентизированного размаха с числами степеней свободы p и $n-p$. Если этот интервал не содержит 0, то H_0 отвергается при уровне значимости α .

Лит.: *Гласс Дж., Стенли Дж.* Статистические методы в педагогике и психологии. – М., 1976; *Афифи А., Эйзен С.* Статистический анализ: подход с использованием ЭВМ. – М., 1982.

О. В. Терещенко

МЕХАНИЗМ СОЦИАЛЬНЫЙ – самодостаточное средство регулирования общественно значимых отношений, выражающихся во взаимодействии между группами и общностями людей, элементами социальной структуры, различными сторонами социальных процессов в обществе. Регулируя взаимодействие различных тенденций, находящихся во внутреннем единстве и взаимопроникновении, М. с. приобретает статус средства разрешения *противоречий социальных* во взаимных отношениях субъектов деятельности или в дисфункциональном развитии социальных процессов. В контексте социологических исследований под М. с. регулирования экономических отношений понимается определенный способ взаимодействия социальных субъектов по поводу производства, распределения, обмена и потребления различных благ и услуг, проявляющий себя в виде устойчивой структуры типов экономического поведения этих субъектов.

Общая идея социальных механизмов регулирования экономических отношений состоит в том, что они фиксируют характер экономической активности социальных субъектов, а также те социальные и экономические регуляторы, от которых сами и зависят. Специфику М. с. составляет принцип построения структуры социальных связей и отношений, в которых социальные субъекты находятся друг к другу в конкретных условиях места и времени, в рамках определенных общественных форм, по природе своей преходящих. Исследование структуры социальных связей, формирующихся в процессе жизнедеятельности индивида (социальной группы, сообщества) с необходимостью предполагает изучение экономических интересов, экономического образа мышления, социальных стереотипов, социальных действий и взаимодействий. Тот или иной принцип построения структуры социальных связей и отношений позволяет выявить, каким образом и какими методами М. с. регулирует отношения внутри определенной целостности и тем самым способствует наиболее полному проявлению социальных закономерностей.

Основной характеристикой социальных систем является структура их институциональных стандартов, определяющих роли входящих в нее субъектов деятельности. Введение понятия роли как относительно постоянной и внутренне связанной системы действий, являющейся нормативно одобренным образцом поведения для занимающе-

го позицию индивида, позволяет соотносить ожидания социальной группы (сообщества) с принятием или непринятием этих ожиданий индивидом. Институционализированные роли воплощают в себе принцип построения структуры социальных связей и отношений субъектов действия, который составляет основную специфику М. с., интегрирующего разнообразные возможности «человеческой природы» в единую систему. С помощью подобных ролей выполняются две функции относительно возникающих ситуаций. Первая состоит в отборе таких типов поведения, которые удовлетворяют потребностям и допустимым пределам данной стандартизированной структуры (при этом другие типы поведения подавляются или игнорируются). Вторая функция обеспечивает через механизмы взаимодействия максимум мотивационной поддержки действиям индивида в соответствии с ролевыми ожиданиями социальной группы (сообщества).

Структура социальных связей обычно детерминируется принятой обществом совокупностью институциональных социальных норм и средств социального контроля, накладывающих определенные ограничения на содержание и характер социальных действий и взаимодействий людей. Степень воздействия субъекта на объект зависит от ситуационных факторов, личностных особенностей индивидов, социальных норм и средств социального контроля, особенностей социальной системы и окружающей среды. Причиной изменений в объекте выступает в этом случае совокупность зависимых и независимых переменных, взаимодействие которых вызывает изменения в социальном объекте, проявляющиеся в двух формах – социализации личности и изменении социальной системы. В соответствии с основными формами изменений в социальном объекте существуют механизмы внутреннего регулирования (социализации) и механизмы внешнего регулирования, связанные с управляющим воздействием на индивида (социальную группу, сообщество). Принцип действия внешних механизмов детерминирован структурой ролевых ожиданий социальной группы (сообщества) и степенью их соответствия ожиданиям индивида. Развитие социального явления происходит во взаимодействии внешних и внутренних регулятивных механизмов. В процессе социализации индивидом усваиваются стандарты и идеалы его окружения таким образом, что они становятся эффективными

мотивационными силами его собственного поведения независимо от внешних санкций. Индивид в этом случае выступает сознательным регулятором своего поведения и преобразователем действия внешних механизмов во внутренние.

Регулятивные свойства М. с. определяются, с одной стороны, правовыми, экономическими и социальными институтами общества, а с другой – социально-экономическим положением разных социальных субъектов, состоянием экономического сознания в обществе, уровнем развития экономического образа мышления субъектов, вариативностью их экономического поведения. Выявление типа и регулятивных возможностей М. с. предполагает ответы на следующие вопросы: какова природа социальных отношений субъектов деятельности; что представляет собой структура ролевых ожиданий индивида (социальной группы, сообщества); какова структура устойчивых стандартизованных норм, предъявляемых обществом к исполнению ролей индивидом (социальной группой, сообществом); в какой мере совпадение (или несовпадение) этих структур способствует полноте проявления соответствующих законов-тенденций.

Особым типом М. с. являются социальные механизмы регулирования функции, выступающие самостоятельным средством разрешения противоречий, характерных для тех или иных функциональных процессов. Действие социальных механизмов регулирования функции можно проследить в рамках социологической модели рынка рабочей силы, развивающейся посредством взаимодействия территориальных и отраслевых трудовых перемещений. При этом каждый из видов трудовых перемещений осуществляет свои особые функции и регулируется особым образом. Территориальным перемещениям присуще противоречие между необходимостью поиска людьми, оставшимися без работы, новых сфер приложения сил и их неготовностью поступать таким образом в силу объективных обстоятельств и сложившихся социальных стереотипов. Для отраслевых перемещений характерно противоречие между необходимостью реструктурировать экономику с целью расширения сферы услуг и значительной инерционностью такого процесса. Действие М. с. предназначено разрешать названные противоречия и способствовать наиболее полному выполнению функций роста подвижности, перерас-

пределения и селекции рабочей силы в ходе трудовых перемещений. Критерием социальной эффективности М. с. является полнота и интенсивность проявления функций происходящих процессов в русле позитивных тенденций общественного прогресса.

Лит.: *Hedstrom P., Swedberg R. Social Mechanisms. Analytical Approach to Sosial Theory.* – Cambridge, 1998; *Соколова Г. Н. Регулятивные возможности социальных механизмов рынка рабочей силы // Социол. исслед.* – 1993. – № 5; *Соколова Г. Н. Общая идея и специфика социального механизма регулирования экономических отношений // Соколова Г. Н. Экономическая социология.* – Минск, 1995; *Косалс Л. Я., Рыбкина Р. В. Социальные механизмы как регуляторы социальных процессов.* – М., 1980; *Социальные механизмы регулирования рынка рабочей силы / под ред. Соколовой Г. Н.* – Минск, 1998; *Соколова Г. Н. Экономическая реальность в социальном измерении: экономические вызовы и социальные ответы.* – Минск, 2010.

Г. Н. Соколова

МЕХАНИЗМ СТИМУЛЯЦИОННО-МОТИВАЦИОННЫЙ – самодостаточное средство регулирования взаимодействия мотива как внутреннего побуждения к деятельности субъекта, связанное со стремлением удовлетворить определенные потребности, и стимула как внешнего воздействия на организм, индивида или социальную группу. Причина возникновения мотива – актуализация тех или иных потребностей, вызывающих нарушение внутреннего равновесия организма (удовлетворение потребностей восстанавливает это равновесие). Регулирующая роль мотива базируется на определении цели действия и программы реализации этой цели. Эта программа может иметь строго определенный алгоритм, а может быть обозначена в общих чертах, конкретизируясь в ходе действий. Ставя вопрос таким образом, можно определить мотив как вербализацию цели и программы, дающую возможность определенному лицу начать определенную деятельность. Факторами, побуждающими к действию, будут в этом понимании некоторые состояния напряжения, связанные с потребностями человека.

Потребность чаще всего понимается как процесс, возникающий в организме под влиянием нарушения его внутреннего равновесия, направляющий и побуждающий организм к совершению действий, которые восстанавливают это равновесие. Существует множество различных классификаций потребностей. Американский социолог

У. Томас дал четыре основных вида потребностей человека: в безопасности, признании, дружбе и приобретении нового опыта. Эта классификация явилась основой для всех последующих классификаций. Понятием, наиболее удобным для объяснения выбора мотива, выступает установка, которая является совокупной актуализацией человеческих склонностей, взглядов и потребностей. В общем виде установку можно определить по отношению к какому-либо предмету в виде гипотетического фактора, проявляющегося в разных видах поведения и имеющих общую черту, а именно определенное (положительное или отрицательное) отношение к данному предмету. Установки и мотивы являются продуктом опыта человека в системе общественных отношений. Определение характерных признаков этого опыта и обстоятельств, при которых он возник, является задачей генетических исследований.

Для социологического анализа проблем мотивации принципиальное значение имеет вопрос о взаимодействии мотивов и стимулов. Стимул понимается как внешнее воздействие на организм, индивида или группу людей. В настоящем контексте под стимулом понимается любой внешний объект (материальный предмет, образ, в том числе и образ некоего психологически комфортного состояния, который проектирует для себя индивид и делает этот объект целью своих устремлений. Так называемое стимуляционное поле окружает каждого человека: это могут быть объекты естественной среды (лес, море, горы и т. д.); культурные, духовные и материальные ценности; предлагаемые обществом знаки внимания, отличия, образцы поведения, групповые символы. Это не просто окружающий мир, а мир, «пропущенный» через сито полезности, значимости для субъекта. Стимуляционное поле личности подвижно и динамично: оно меняется с развитием личностных потребностей и с изменением набора объектов. Если необходимых для стимуляции объектов нет, то вектор цели сворачивается, деятельность обесмысливается, социальная активность гаснет. Возникают разного рода антистимулирующие эффекты, когда то, что предлагается обществом в качестве стимула, дает противоположные результаты.

Стимулы дистанцированы от индивида. То, что доступно без усилий, стимулом быть не может (в лучшем случае, это одно из

благоприятных условий). Чтобы овладеть стимулом, индивиду необходима соответствующая настройка, как инструментальная (навыки, умения, знания и т. д.), так и психолого-мировоззренческая. Подобная настройка индивида означает переход стимула в мотив как внутреннее побуждение к действию по достижению цели – овладению объектом-стимулом.

Эффективность перехода стимула как внешнего побуждения в мотив как внутреннее побуждение субъекта к действию по овладению этим стимулом характеризует регулятивные возможности. Эти возможности ограничиваются, с одной стороны, тем, в какой мере для индивидов (групп) стимуляционное поле является насыщенным и полезным, а с другой – тем, в какой степени индивиды (группы) могут благодаря своим знаниям, навыкам и умениям овладевать привлекательными для них стимулами, делая их объектами достижения цели.

Данная концепция М. с-м. позволяет по-новому рассмотреть систему мотивации, существовавшую в советском обществе. Вначале была взята на вооружение концепция М. с-м., покоившаяся на трех китах: 1) человек всегда стремится к более высокому вознаграждению; 2) наиболее эффективно человек трудится в рамках регламента, зная, что его работу можно проверить; 3) при социализме личные интересы подчинены общественным. В трудные послевоенные годы эмпирическая достоверность данного М. с-м. представлялась очевидной. Но уже начиная с 1960-х годов практика управления оказалась не в состоянии заставить трудиться в полную силу более 1/3 всех трудовых ресурсов, а также способствовать развитию инноваций, которые были невостребованы в гражданском народном хозяйстве. В переходный период, связанный с тотальным кризисом постсоветских государств, новый М. с-м. позволяет объяснить ухудшение ситуации еще и за счет того, что люди не могут овладевать стимулами, превращая их в объекты достижения цели в силу психологически-мировоззренческой неготовности к постижению новых ценностей рыночного плана.

Лит.: Шавель С. А. Социальная сфера общества и личность. – Минск, 1988; Ковалев В. И. Мотивы поведения и деятельности. – М., 1988; Соколова Г. Н. Мотивация и стимулирование труда в контексте мотивационно-гигиенической теории Ф. Херцберга // Экономическая психология в России и Беларуси / под ред. А. Л. Журавлева и В. А. Поликарпова. – Минск, 2007.

Г. Н. Соколова

МЕХАНИЧЕСКАЯ И ОРГАНИЧЕСКАЯ СОЛИДАРНОСТЬ

(англ. mechanical and organic solidarity) – различие, идущее от Э. Дюркгейма (1893), между двумя типами социальной солидарности: механической, основанной на подобии индивидов формой солидарности, преобладающей в простых и менее развитых обществах, и органической, основанной на разделении труда, характерной для современных развитых обществ. Уже в период феодализма, по Э. Дюркгейму, между работником и хозяином возникла механическая солидарность: хотя работник и не был юридически равноправен хозяину, он пользовался определенной частью получаемого продукта. Присущие мануфактурному периоду формы разделения труда и пожизненного прикрепления рабочих к частичной трудовой функции явились основой существования механической солидарности.

Замена мануфактурного производства производством, основанном на применении машин и использовании наемного труда, создала предпосылки для возникновения органической солидарности. Непрерывное распределение различных человеческих работ порождает и усиливает органическую солидарность и само становится причиной возрастающей сложности и объема социального организма. Тем самым разделение труда становится, по Э. Дюркгейму, условием воспроизведения органической солидарности, так как связывает между собой работников, группы, классы, участвующие своим особым способом в социально-экономическом развитии общества.

Лит.: Дюркгейм Э. О разделении общественного труда. Метод социологии. – М., 1990.

Г. Н. Соколова

МОБИЛЬНОСТЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ – см.: *Профессиональная мобильность*.

МОБИЛЬНОСТЬ СОЦИАЛЬНАЯ – любой переход индивида или социальной группы из одной социальной позиции в другую. Существует два основных типа М. с.: горизонтальная и вертикальная. Под горизонтальной М. с., или перемещением, подразумевается переход индивида или социальной группы из одной общности в другую, обладающую тем же социальным статусом. Под вертикальной М. с. подразумеваются те отношения, которые возникают при пере-

мещении индивида или социальной группы из одного социального пласта в другой. В зависимости от направления перемещения существует два типа вертикальной мобильности: восходящая и нисходящая, т. е. социальный подъем и социальный спуск. Восходящие течения существуют в двух основных формах: проникновение индивида из нижнего пласта в более высокий пласт или создание такими индивидами новой группы и проникновение всей группы в более высокий пласт на уровень с уже существующими группами этого пласта. Нисходящие течения также имеют две формы: падение индивида с более высокой социальной позиции на более низкую, без разрушения при этом исходной группы, к которой он ранее принадлежал; деградация социальной группы в целом, понижение ее ранга на фоне других групп или разрушение ее социального единства.

С количественной точки зрения разграничивают интенсивность и всеобщность М. с. Под интенсивностью понимается вертикальная социальная дистанция или количество слоев, проходимых индивидом в его восходящем или нисходящем движении за определенный период времени. Под всеобщностью подразумевается число индивидов, которые изменили свое социальное положение в вертикальном направлении за определенный промежуток времени. Абсолютное число таких индивидов дает абсолютную всеобщность вертикальной мобильности в структуре данного населения страны; пропорция таких индивидов ко всему населению дает относительную всеобщность вертикальной мобильности.

Термин «М. с.» введен в научный оборот П. А. Сорокиным (1927); им же разработаны и основные принципы вертикальной М. с., сформулированные в виде логически взаимосвязанных утверждений, обоснованных эмпирически.

Первое утверждение. Вряд ли когда-либо существовали общества, социальные слои которых были абсолютно закрытыми или в которых отсутствовала бы вертикальная мобильность в ее трех основных ипостасях – экономической, политической и профессиональной.

Второе утверждение. Никогда не существовало общества, в котором вертикальная социальная мобильность была бы абсолютно свободной, а переход из одного социального слоя в другой осуществлялся бы безо всякого сопротивления.

Третье утверждение. Интенсивность и всеобщность вертикальной социальной мобильности изменяется от общества к обществу, т. е. в пространстве.

Четвертое утверждение. Интенсивность и всеобщность вертикальной мобильности – экономической, политической и профессиональной – колеблются в рамках одного и того же общества в разные периоды его истории.

Пятое утверждение. В вертикальной мобильности в ее трех основных формах нет постоянного направления ни в сторону усиления, ни в сторону ослабления ее интенсивности и всеобщности. Это предположение действительно для истории любой страны, для истории больших социальных организмов и, наконец, для всей истории человечества.

За исключением периодов анархии и социальных потрясений, в любом обществе социальная циркуляция индивидов и их распределение осуществляются не по воле случая, а носят характер необходимости и строго контролируются разнообразными институтами. Эти институты в целом составляют комплекс механизмов, которые контролируют весь процесс социального тестирования, селекции и распределения индивидов внутри социального организма.

Функции социальной циркуляции выполняют различные институты, важнейшими из которых являются семья, школа, армия, церковь, политические, экономические и профессиональные организации. Отметим, что институты образования и воспитания, какую бы конкретную форму они ни обретали, всегда были средствами вертикальной социальной циркуляции. Политические организации, начиная с правительства и кончая политическими партиями, также играют роль «лифта» в вертикальной циркуляции. Большую роль в качестве каналов вертикальной циркуляции играют профессиональные организации и организации по созданию материальных (а в настоящее время – и информационных) ценностей. Что же касается армии, то ее роль как канала вертикальной циркуляции возрастает в военное время и уменьшается – в мирное время. Церковь как канал социальной циркуляции наиболее полно выполняет эту свою функцию тогда, когда возрастает ее социальная значимость.

Семья, школа, армия, церковь, а также профессиональные и политические организации выступают не только средствами образова-

ния и перемещения людей, но также выполняют функции социальной селекции и распределения индивидов внутри социального агрегата; они представляют собой, по выражению П. А. Сорокина, «сито», которое тестирует и просеивает, отбирает и распределяет своих индивидов по различным социальным стратам и позициям. Одни из социальных институтов, такие как семья и школа, представляют собой механизмы, которые проверяют общие свойства индивидов, необходимые для успешного выполнения множества функций (уровень интеллекта, здоровье и характер). Другие институты, подобные профессиональным организациям, являются механизмами, которые тестируют специфические качества индивидов, необходимые для успешного выполнения специальных функций в той или иной профессии (голос для певца, ораторский талант для политика и т. п.).

Качество выполнения социальными институтами функций тестирования и селекции зависит от типа института и его социальной значимости в обществе. Так, при прочих равных условиях в обществе, где семья стабильна, а брак священен и продолжителен, семья как тестирующее и селекционирующее средство играет важную роль; при нестабильности семьи и брака роль семьи как механизма тестирования и селекции ослабевает. Вторым механизмом тестирования способностей индивидов и определения их социального статуса была и остается поныне школа. Фундаментальная социальная функция школы заключается в том, чтобы определить и развить социально и морально значимые способности обучающихся; во-вторых, отсеять тех, у кого нет ожидаемых качеств; в-третьих, обеспечить продвижение способных учащихся в направлении тех социальных позиций, которые соответствуют их общим и специфическим свойствам. С этих позиций школу можно рассматривать как первичное тестирующее и распределяющее средство.

Исторически конкретные формы институтов селекции и распределения могут различаться в разных обществах и в разные периоды времени, но в том или ином виде они существуют в любом обществе. Эффективность социальных институтов рассматривается под углом зрения роли их тестирующих, селекционирующих и распределительных функций в воспроизводстве основной общественной ценности – человеческого капитала (см.: *Человеческого капитала*

концепция). Если расширенное воспроизводство человеческого капитала отсутствует, то никакие социальные реформы не принесут длительных и глубоких позитивных изменений.

Лит.: *Сорокин П. А.* Человек. Цивилизация. Общество. – М., 1992; *Голенкова З. Т., Игитханян Е. Д.* Социальная структура и стратификация // Социология в России. – М., 1996.

Г. Н. Соколова

МОБИЛЬНОСТЬ ТРУДОВАЯ – представляет собой перемещение работников между местами приложения труда внутри предприятия и за его пределами, которое может сопровождаться изменением профессии, должности или квалификации работников. Число и разнообразие форм М. тр. варьируется от исследователя к исследователю и зависит от цели и задач, которые он перед собой ставит. Основания для классификации М. тр. достаточно многообразны. Так, по виду выделяют социальную и экономическую М. тр.; по масштабу – территориальную, межотраслевую, отраслевую, внутри- и межфирменную; по уровню специализации – профессиональную, внутри- и межпрофессиональную, квалификационную; по частоте перемещения – долгосрочную, краткосрочную, периодическую и сезонную; по траектории движения – возвратную, безвозвратную и маятниковую; по количеству участников – индивидуальную, групповую и массовую; по способу перемещения – организованную и неорганизованную; по ориентации во времени – потенциальную и фактическую; по причинам – мобильность, связанную с повышением профессионального статуса / улучшением материального достатка / улучшением условий труда; по способу перехода – добровольную и вынужденную; по соотношению с прежним местом работы – горизонтальную и вертикальную; по источнику перемещения – структурную и обменную; также в качестве оснований для классификации трудовой мобильности предлагается пол, возраст, последствия. Однако использовать столь обширную классификацию в одном исследовании представляется нецелесообразным. Как правило, исследователи ограничиваются введением одного-двух классификационных признаков.

Существует два основных типа М. тр.: горизонтальная и вертикальная. Горизонтальной М. тр. является переход с одного места

работы на другое в рамках одной профессии, не сопровождающийся изменением уровня квалификации и должности. Вертикальная М. тр. представляет собой смену профессии на профессию иного рода, изменение уровня квалификации, должности. Принадлежность к тому или иному типу мобильности определяется степенью изменения социального статуса работника. При горизонтальном перемещении социальный статус работника не изменяется. Горизонтальное перемещение, как правило, не сопровождается фундаментальным обучением сотрудника новыми знаниями, так как специфика работы остается прежней. Горизонтальное перемещение применяется для мотивации тех сотрудников, у которых нет возможности продвигнуться по службе выше и которые уже долго находятся на одном рабочем месте.

Вертикальная М. тр. представляет собой переход из одного социально-трудоового статусного поля в другое. Примером вертикальной мобильности может служить продвижение вверх или вниз по иерархической структуре организации, в рамках мероприятий по управлению деловой карьерой. По характеру такое перемещение является более сложным, чем горизонтальное, и несет в себе кординальные изменения в трудовые отношения и обязанности работника. Вертикальное перемещение, в какую сторону оно бы ни было направлено, приносит социально-экономические изменения в жизнь человека.

Существуют исследования, рассматривающие перемену места работы как потерю работника для предприятия. К тому же, перемена места работы связана с проблемой адаптации сотрудника на новом месте. Однако рассмотрение М. тр. только с позиции потерь для предприятия и трудностей адаптации для работника не является обоснованным. При таком подходе упускается из виду то, что без трудовой мобильности нет профессионального развития личности. М. тр. опосредует поиск более качественного соответствия между работником и рабочим местом, в результате чего производительность труда работника увеличивается и, как следствие, растет его заработная плата. Эта теоретическая гипотеза о положительном вкладе М. тр. в изменение заработков нашла подтверждение в эмпирических исследованиях, посвященных анализу рынка труда развитых стран.

Для того чтобы объяснить, почему смена места работы приводит к росту заработной платы, в экономической теории используются два подхода. Согласно первому подходу причиной М. тр. является неравномерное развитие отраслей и секторов экономики. Более быстрые темпы роста одних отраслей приводят к повышению спроса на труд со стороны предприятий, входящих в эти отрасли, что в свою очередь вызывает рост относительной заработной платы. Второй подход рассматривает заработную плату в качестве одной из характеристик текущих отношений занятости, которая отражает качество «соответствия» работника и рабочего места. В этом случае смена места работы происходит тогда, когда появляется альтернатива текущим отношениям занятости, обеспечивающая более качественное «соответствие», т. е. более высокую производительность работника, а значит, и более высокую заработную плату.

Вопрос о факторах, влияющих на М. тр., является дискуссионным. Традиционно при рассмотрении М. тр. внимание исследователей акцентируется либо на условиях труда, либо на личностных характеристиках работников, либо на том и другом – вне их взаимосвязи. Попытка взаимосвязи условий труда и личностных характеристик работников имеет место в работах Е. Б. Палховской. В авторском подходе М. тр. анализируется как действие, зависимое от экономического поведения работников, функционирующих в определенных условиях труда и ориентирующихся на их изменение или сохранение. Понимание обусловленности М. тр. экономическим поведением позволяет учитывать уровень притязаний, ценностные ориентации и трудовую мотивацию работников, сформированные под влиянием тех или иных объективных условий, а М. тр. рассматривать как результат перебора имеющихся альтернатив, связанный с изменением места работы.

М. тр. при определенном разумном регулировании будет не дестабилизировать трудовой коллектив, а, наоборот, способствовать закреплению кадров в этом коллективе, совершаясь в пределах тех трудовых позиций, которые заняты данным коллективом. Лишь при отсутствии таких возможностей М. тр. будет приводить к уходу работников с предприятия.

Лит.: *Мухаметлытов Ф. У.* Трудовая мобильность: концептуальная модель, реальные тенденции, проблемы управления. – Уфа, 1990; *Герчиков В. И.* Социальная траектория реформируемой России: исследование Новосибирской

экономико-социологической школы. – Новосибирск, 1999; *Abraham K. G. Job Duration, Seniority and Earnings // The American Economic Review.* – 1987. – Vol. 77. – № 3; *Flinn C. J. Wages and Job Mobility of Young Workers // Journal of Political Economy.* – 1986. – Vol. 94; *Topel R. Specific Capital, Mobility and Wages: Wages rise with Job Seniority // Journal of Political Economy.* – 1991. – Vol. 99; *Палховская Е. Б. Экономическое поведение как фактор трудовой мобильности работников электроэнергетической отрасли промышленности Беларуси // Социология.* – 2011. – № 4.

Е. Б. Палховская

МОДЕЛИРОВАНИЕ СОЦИОЛОГИЧЕСКОЕ – метод исследования общественных явлений и процессов посредством их воспроизведения в менее сложных формах и проведения необходимых операций с полученными таким образом аналогами или моделями реальных отношений в обществе.

М. с. предполагает три этапа в исследовании: 1) формализацию исследуемого явления и конструирование соответствующего аналога; 2) поиски решения проблемы посредством операций с аналогом; 3) истолкование полученного результата применительно к изучаемому общественному явлению. Метод М. с. оправдан в том случае, если перечисленные операции требуют меньше времени и усилий, чем непосредственное изучение явления иными методами. Общие принципы М. с. те же, что и моделирования вообще. Вместе с тем М. с. обладает особенностями, которые обусловлены спецификой общественных явлений и процессов; их сложностью, быстрыми изменениями и развитием, неповторимостью конкретных ситуаций, а также тем обстоятельством, что люди наделены разумом и обладают относительной свободой выбора в своем поведении. Этим определяется как ограниченность М. с., так и ряд его преимуществ по сравнению с другими традиционными методами в общественных науках.

Развитие М. с. связано с широким внедрением кибернетики, формализации, математических методов многомерного анализа в общественные науки – экономику, социологию, лингвистику и др. В зависимости от характера моделируемого объекта различают следующие типы М. с.: 1) моделирование общественных явлений и процессов путем воспроизведения соответствующих теорий, которое одновременно совпадает с их верификацией, так как позволяет сравнивать функционирование модели с реальными социальными процессами;

2) моделирование агрегатных социальных показателей, имеющее много общего со сложным экстраполированием; 3) моделирование того или иного конкретного общественного процесса, а также поведение людей в заданных обстоятельствах. Первые два типа предполагают создание математической модели воспроизводимого процесса в исходной или промежуточной стадии, третий тип допускает создание материального аналога.

При переходе к операциям над аналогом достигается как упрощение сложных общественных процессов, так и резкое возрастание скорости изучаемого процесса. М. с., таким образом, снимает одно из существенных ограничений для применения математико-статистических методов исследования, ибо позволяет множественные долговременные социальные процессы искусственно сжимать во времени, допуская многократное наблюдение их в различных произвольно изменяемых условиях. Это сближает общественные науки по характеру исследования с естествознанием, позволяет прибегнуть к социальному эксперименту.

Важная особенность М. с. состоит в том, что здесь, в отличие от естествознания, приобретенное благодаря исследованию дополнительное знание и возможность предвидения могут повлиять на поведение людей, а следовательно, и на изучаемый процесс. Поэтому, применение М. с. во многих случаях должно заранее включать в себя предполагаемое воздействие полученных благодаря ему результатов. В этом направлении интересны исследования моделирования демографических процессов, когда на основе вероятностного поведения нескольких тысяч американских семей Бюро цензов США сделало удовлетворительный прогноз роста населения страны. В процессе подобного исследования, посредством математических операций над цифрами на обычных ЭВМ, были разработаны модели, имитирующие поведение людей. Разработанные для конкретных целей методы М. с. позволяют применять их всюду, где в поведении людей имеют место выбор и предпочтение.

М. с. применяется также для создания различных программ моделирования в общей форме самого процесса познания общественных явлений и решения социально-экономических проблем. Этот принцип, получивший название «Решение общих проблем (common

problems decision)» позволяет определить, разрешима ли данная проблема и при каких условиях, достаточна ли информация для ее решения и каково направление для приближения к решению.

Одной из наиболее перспективных областей применения М. с. является социологическое прогнозирование, где с помощью моделей изучается наиболее вероятное развитие тех или иных общественных явлений, а также разрабатываются предположительные «сценарии» возможной цепи последовательных событий. М. с. не может заменить или вытеснить другие методы социологического исследования. Вместе с тем неправомерно расширительное толкование М. с., выдающее за моделирование любую гипотезу, теорию или описание социальных явлений.

Лит.: Саймон Х. А. Модели человека, социального и рационального. – Нью-Йорк, 1957; Саймон Х. А. Имитация человеческого мышления // Управление и компьютер будущего / под ред. М. Гринбергера. – Нью-Йорк, 1962.

Г. Н. Соколова

МОДЕЛИРОВАНИЕ СТАТИСТИЧЕСКОЕ – представление или описание некоторого феномена или системы взаимосвязей между явлениями посредством набора переменных (показателей, признаков) и статистических взаимосвязей между ними. Цель статистического, как и любого другого, моделирования – представить наиболее существенные черты изучаемого феномена в наглядном и доступном для изучения виде. Все статистические модели предназначены, в конечном счете, для измерения силы и направления связей между двумя или более переменными. Наиболее сложные модели позволяют также судить о структуре связей между несколькими переменными.

Большинство статистических моделей можно условно разделить на корреляционные, структурные и причинные. Корреляционные модели используются для измерения парных «ненаправленных» связей между переменными, т. е. таких связей, в которых причинная компонента отсутствует либо игнорируется. Примерами таких моделей являются коэффициент парной линейной корреляции Пирсона, ранговые коэффициенты парной и множественной корреляции, большинство мер связи, разработанных для таблиц сопряженности (за исключением теоретико-информационных коэффициентов и логарифмически-линейного анализа).

Структурные модели предназначены для исследования структуры некоторого множества переменных либо объектов. Исходными данными для изучения структуры связей между несколькими переменными является матрица корреляций между ними. Анализ корреляционной матрицы может осуществляться вручную либо с помощью методов многомерного статистического анализа – факторного, кластерного, метода многомерного шкалирования. Во многих случаях исследование структуры связей между переменными является предварительным этапом при решении более сложной задачи – снижения размерности пространства признаков.

Для исследования структуры совокупности объектов применяются методы кластерного анализа и многомерного шкалирования. В качестве исходных данных используется матрица расстояний между ними. Расстояние между объектами тем меньше, чем больше объекты «похожи» друг на друга в смысле значений измеренных на них переменных; если значения всех переменных для двух объектов совпадают, расстояние между ними равно нулю.

В зависимости от целей исследования структурные модели могут быть представлены в виде матриц (корреляций, расстояний), факторной структуры либо визуально. Результаты кластерного анализа чаще всего представляются в виде дендрограммы; результаты факторного анализа и многомерного шкалирования – в виде диаграммы рассеяния. Структура матрицы корреляций может быть также представлена в виде графа, отражающего наиболее существенные связи между переменными.

Причинные модели предназначены для исследования причинных связей между двумя или несколькими переменными. Переменные, измеряющие явления-причины, называются в статистике независимыми переменными или предикторами; переменные, измеряющие явления-следствия, называются зависимыми.

Большинство причинных статистических причинных моделей предполагают наличие одной зависимой переменной и одного или нескольких предикторов. Исключение составляют линейно-структурные модели, в которых может одновременно использоваться несколько зависимых переменных, а некоторые переменные могут в одно и то же время выступать в качестве зависимых по отношению к одним показателям и в качестве предикторов по отношению к другим.

Классическая статистика допускала исследование причинных связей только посредством дисперсионного анализа. В последние десятилетия активно развивались техники, основанные на регрессионных и регрессионноподобных моделях. К ним относятся методы парной линейной и нелинейной регрессии, множественной линейной регрессии, логит- и пробит-регрессии, а также путевого анализ, линейно-структурные уравнения, дискриминантный анализ. Применение регрессионных техник ограничено требованиями теоретического доказательства причинного характера связей между зависимыми и независимыми переменными, а также соблюдения при измерении переменных и построении модели трех критериев (*принципов*) каузальности. Исключение составляют аскриптивные переменные, которые могут использоваться в качестве предикторов без ограничений.

Результаты регрессионного моделирования представляются в виде соответствующих уравнений, которые могут быть использованы как для предсказания значения, которое примет зависимая переменная при заданном наборе значений предикторов, так и для объяснения изменений зависимой переменной при изменении независимых переменных. Результаты путевого и линейно-структурного анализа могут быть также представлены в виде графа, на ребрах которого указываются соответствующие коэффициенты.

Лит.: Афифи А., Эйзен С. Статистический анализ: Подход с использованием ЭВМ. – М., 1982; Факторный, дискриминантный и кластерный анализ. – М., 1989; Елисеева И. И., Рукавишников В. О. Логика прикладного статистического анализа. – М., 1982; Интерпретация и анализ данных в социологических исследованиях. – М., 1987.

О. В. Терещенко

МОДЕЛЬ – определяется с позиций системного подхода как набор объектов, имеющих заданные свойства, и набор связей между объектами и их свойствами. Объекты – это параметры модели: вход, процесс, выход, регуляция с помощью обратной связи и ограничение. Свойства – это качества параметров объектов. Свойства дают возможность описывать объекты модели в единицах, имеющих определенную размерность. Связи есть то, что объединяет объекты и свойства в системном процессе. Связями первого порядка называются связи, функционально необходимые друг другу;

связями второго порядка – дополнительные связи, которые могут улучшать действие модели; связями третьего порядка – излишние или противоречивые связи.

Процесс обладает свойством переводить вход в выход. Обратная связь воздействует на процесс, через те или иные механизмы, с целью сближения заданного и реального выходов. Выход модели представляет собой результат процесса преобразования входа в выход с помощью системного процессора. Управление (регулирование) является средством обработки входа и выхода для измерения степени использования ресурсов. Обратная связь определяется как системный процесс, который сравнивает заданный и реальный выходы. Управление (регулирование) определяется как ограничение, при котором действует модель, с целью сохранения или улучшения ее характеристик. Принуждающие связи являются средством, с помощью которого устанавливается предел использования ресурсов.

Лит.: *Оптнер С. Л.* Системный анализ для решения деловых и промышленных проблем. – М., 1969; *Young S.* Management: Systems Analysis. – Glenview, 1966.

Г. Н. Соколова

МОДЕРН – термин, описывающий специфические черты современных обществ. Модерн как эпоха выделяется с точки зрения экономики, политики, культуры и социальных отношений. Общество модерна обычно имеет индустриальную капиталистическую экономику, демократическую политическую организацию и социальную структуру, основанную на делении на социальные классы. Что касается культурных оснований выделения, то часто говорят о тенденции к фрагментации опыта людей, коммодификации (обретении товарной формы) и рационализации всех аспектов социальной жизни, а также об ускорении темпа повседневной жизни. Сейчас много говорится о том, что развитые индустриальные общества являются уже не модерными, а постмодерными.

МОДЕРНИЗАЦИЯ ОБЩЕСТВА – рассматривается как процесс позитивных изменений государства и общества, основанный на экономических, социальных и культурных инновациях и ведущий, в конечном счете, к смене типа его экономической и социальной структуры, повышению благосостояния всех слоев населения, раз-

витию культуры, науки и техники и сбережению природы. М. о. имманентно присуща процессам мирового экономического развития, поэтому актуализируются вопросы: в какой точке процесса глобальных изменений в мире находится то или иное государство? Каковы его активы и пассивы? Каков «коридор экономических и социальных возможностей» М. о.?

Современная концепция М. о. была сформулирована в середине XX века, во времена распада европейских колониальных империй и появления большого количества новых государств. С середины XX века происходило переосмысление роли западных государств и стран третьего мира в М. о. Распространенные в 1940–1960-е годы теории однозначно признавали эталонными для модернизации других стран наиболее развитые западные страны. Под М. о. понимался процесс вытеснения традиции современностью или восходящее развитие от традиционного общества к обществу современному. При этом признавалось, что традиция тормозит социальный прогресс и ее необходимо преодолеть. Развитие всех государств рассматривалось с универсалистских позиций – оно должно было происходить в одном направлении, иметь одни и те же стадии и закономерности.

Второй этап (1960–1970-е годы) отмечился критикой и переоценкой идеи первого этапа – акцент делался на научно-технической революции, признавалось, что современные общества могут включать немало традиционных элементов и что М. о. способна усиливать традицию (С. Хантингтон, З. Бауман). Особое внимание стало уделяться проблеме «стабильности» политического развития как предпосылке социально-экономического прогресса. С этой точки зрения, условием успешности М. о. является обеспечение стабильности и порядка благодаря диалогу между элитой и массами. Но, например, С. Хантингтон считал, что главной проблемой М. о. является конфликт между мобилизованностью населения, его приобщенностью к политической жизни и несовершенством государственных механизмов артикулирования его интересов.

С конца 1980-х годов – на третьем этапе развития теории М. о. признается возможность национальных проектов М. о., осуществляемых на основе накопления технологически и социально передовых

опытов и их внедрения в гармоничном сочетании с историческими традициями и традиционными ценностями незападных обществ (А. Турен, Ш. Эйзенштадт). При этом признается, что М. о. могут осуществляться без навязывания западного опыта, а нарушение равновесия между современностью и традиционностью приводит к острым общественным конфликтам и неудачам М. о. Суть преодоления традиций видится не в том, что они принципиально отвергаются, а в том, что в некоторых ситуациях, которых со временем становится все больше, социальными регуляторами выступают не традиционные жесткие социальные нормы и модели поведения, обусловленные религией или общинными прецедентами, но вызванные нормами индивидуального выбора, а также личными ценностями и преимуществами. И эти ситуации в процессе М. о. все больше из сфер производства перемещаются в повседневную жизнь, чему способствуют уровень образования, информированность и изменение ценностей в обществе.

Нынешняя теория М. о. освободилась от всех наслоений эволюционизма и теории развития; она уже не настаивает ни на единственной конечной цели, ни на необратимом характере исторических изменений. М. о. рассматривается как исторически ограниченный процесс, узаконивающий институты и ценности современности: демократию, высокие жизненные стандарты, ценности образования, свободу личного выбора и др.

Возрождение теории М. о. с 1980-х годов связано со стремлением постсоветских обществ «войти» или «вернуться» в современный западный мир. Были выдвинуты проекты «теории неомодернизации» (Tiryakian) и «теории постмодернизма» (Alexander). В свете опыта постсоветских государств возникла необходимость пересмотра теории М. о. и видоизменения ключевых положений этой теории. Польский исследователь П. Штомпка сводит пересмотренные положения теории М. о. в единую систему, из которой мы попробуем выделить те, что наиболее значимы для постсоветских обществ.

В качестве движущей силы М. о. уже не рассматривается политическая элита, действующая «сверху». В центр внимания ставится мобилизация масс, т. е. деятельность «снизу», которая часто противостоит инертным и консервативным государственным органам.

М. о. не трактуется как решение, принятое образованной элитой и навязанное сопротивляющемуся населению, которое цепляется за традиционные ценности и уклад жизни. Речь идет о массовом стремлении граждан изменить условия своего существования в соответствии с западными стандартами под влиянием средств массовой коммуникации или личных контактов.

Вместо единой, универсальной модели современности (в классической теории это модель США) в научный оборот входят идея «движущихся эпицентров современности» и как венец ее – понятие «образцовые общества», введенное Тириахьяном. Постсоветские страны не обязательно должны следовать американской модели, и в целом западная модель развития – не единственный образец, которому нужно подражать.

Унифицированный процесс М. о. заменяется ее более разнообразными, многоликими процессами. Все яснее осознается, что темпы, ритм и последствия М. в разных областях социальной жизни различны и что в реальности наблюдается отсутствие синхронности в усилиях по М. о. Р. Дарендорф предостерегает против «диалектики трех часов», обращенных циферблатом к постсоветским странам. Если для осуществления конституционной реформы достаточно шести месяцев, то в экономической сфере может не хватить и шести лет. На уровне глубинных пластов жизни, отношений и ценностей, составляющих современное «гражданское общество», обновление может затронуть несколько поколений.

Если раньше эффективность М. о. выводилась почти исключительно из экономического роста, то теперь признается важная роль ценностей, отношений, символических смыслов и культурных кодов, того (по выражению Штомпки) «неуловимого и неосязаемого», без которого модернизация не может быть успешной. Понятие «современная личность» не рассматривается более как символ желаемого эффекта М. о., а признается, скорее, непременным условием социокультурного старта.

Антитрадиционалистские рефлексии ранних теорий корректируются теперь указанием на то, что местные традиции могут таить в себе важные модернизационные потенции. Поскольку отказ от традиций может спровоцировать мощное сопротивление, постольку

предлагается использовать их. Необходимо выявлять «традиции М. о.» и брать их на вооружение для дальнейших преобразований.

Различают два типа М. о. – органическую и неорганическую. Первичная, органическая М. о. проходила в тех странах, которые были новаторами на этом пути, и разворачивалась благодаря внутренним факторам, в частности, коренным изменениям в сфере культуры, ментальности, мировоззрения. Ее становление связывают с появлением национальных централизованных государств, зарождением буржуазных отношений, в частности капиталистической кооперации и мануфактуры, формированием раннемодерных наций, а подъем – с первой промышленной революцией, разрушением традиционных наследственных привилегий и внедрением равных гражданских прав, демократизацией, становлением национальных суверенных государств.

Вторичная, неорганическая М. о. происходит как ответ на внешний вызов со стороны более развитых государств и осуществляется преимущественно под влиянием заимствования чужих технологий и форм организации производства и общества, приглашения специалистов, обучения кадров за рубежом, привлечения инвестиций. Ее основной механизм – имитационные процессы. Начинается же она не в сфере культуры, а в сфере экономики и/или политики и в последнем случае определяется как «догоняющая» М. о. или «М. о. с опозданием». В рамках парадигмы «вызов-ответ» такая М. о. представляет собой своеобразный «вызов», на который каждое общество дает свой «ответ» в соответствии с принципами, структурами и символами, заложенными в достижениях его длительного развития. Поэтому ее итогом является не обязательно усвоение социальных достижений Запада, но совокупность качественных изменений традиционного общества, в той или иной степени адаптированных к постиндустриальному производству.

Неорганическая М. о. отягощает решение возникающих технологических и социальных проблем, которых можно было бы избежать при органической модернизации. Существует вероятность того, что модернизация по типу «догоняющей», через стратегии инновационных прорывов (что характерно для постсоветских государств) может быть «консервативной» по идеологии (ограничиться некоторым тех-

нологическим и организационным усовершенствованием, без изменения принципов экономического и социального устройства общества); элитарной по масштабности (осуществляемой «сверху», в условиях ограниченного модернизационного эксперимента); технократически ориентированной по вектору ценностей гражданского общества.

Переход к органической модернизации связан с повышением благосостояния всех слоев населения, развитием качественного образования и качественного здравоохранения, включенностью подавляющей части общества в процессы модернизации. Необходимо расширение коридора экономических и социальных возможностей за счет повышения активности, адекватной трудовой мотивации и социальной ответственности основных социально-профессиональных групп за свою деятельность и жизнедеятельность. Проблемы технологического плана невозможно решать без внедрения инноваций в массовое производство, а проблемы социального плана – без активного включения в экономику всех трудовых ресурсов при грамотной государственной политике. Эти универсальные принципы являются залогом успеха любого национального проекта.

Лит.: Хантингтон С. Политический порядок в меняющихся обществах. – М., 2004; Alexander J. C. Post-modernization Theory. – Uppsala, 1992. Dahrendorf R. Reflections on the Revolution in Europe. – London, 1990. Tiryakian E. A. Dialectics of Modernity: Reenchantment and Differentiation as Process. – Beverly Hills, 1992; Штомпка П. Социология социальных изменений / пер. с англ.; под ред. В. А. Ядова. – М., 1996; Яницкий О. Н. Модернизация в России и вокруг: концепт // Социол. исслед. – 2011. – № 5; Соколова Г. Н. Модернизация как технологический и социальный феномен: Беларусь–Россия // Социол. исслед. – 2012. – № 5.

Г. Н. Соколова

МОНИТОРИНГ СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ (от лат. *monitoring* – предостерегающий) – форма организации проведения социологических исследований, обеспечивающая постоянное получение социологической информации о состоянии определенного социального процесса или социальной ситуации. В социологическую практику это понятие пришло из экологии, где термином «М.» обозначается непрерывное слежение за состоянием окружающей среды с целью предупреждения о возможных нежелательных отклонениях по важнейшим параметрам. При организации социологических исследований по

типу М. с. обычно определяется небольшое число наиболее существенных показателей, отражающих состояние социальной среды, затем методом повторных исследований регулярно проводятся социологические замеры, что позволяет накапливать и анализировать информацию в динамике, используя сравнение с базовыми или нормативными показателями.

М. с. призван решать определенный круг научных задач, классифицировать которые можно как по предметному, так и по функциональному основаниям. При первом подходе следует выделить решаемые М. с. содержательные проблемы, при втором – типы подлежащих решению задач. Предметные задачи М. с. вытекают из исходного представления авторов о сущности, закономерностях, направлениях и перспективах анализируемых процессов. Что же касается типов задач, то применительно к М. с. они подразделяются на методические, научные и информационные. Методические задачи М. с. заключаются в разработке и экспериментальной проверке предметной структуры М. с.; научно-организационной структуры М. с.; методов построения и реализации выборки; методов и инструментов опроса; методов обработки и анализа данных. Научные задачи М. с. можно разделить на две группы. Первая состоит в использовании получаемых данных для отслеживания и анализа социальной динамики анализируемых процессов. Вторая группа задач заключается в проверке справедливости (оценке вероятности реализации) гипотез, выдвигаемых в научно-исследовательском проекте. Сюда можно отнести оценку общей социальной направленности формирующегося рынка рабочей силы, а также эмпирическую проверку гипотез о направлениях и результатах социального процесса. Информационные задачи М. с. состоят в обеспечении органов власти научной и политической общественности Республики Беларусь методически надежной и политически независимой информацией о воздействии отслеживаемых факторов на разные социальные субъекты и социальные процессы и о социальном самочувствии этих субъектов. М. с. значительно повышает качество социологического обеспечения процессов социального управления и социальной политики.

Лит.: Рабочая книга социолога. – М., 1983.

Г. Н. Соколова

МОНОГРАФИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ – метод изучения отдельного случая; всесторонний длительный анализ единичного объекта, рассматриваемого в качестве типичного для данного класса явлений.

МОРАЛЬ ТРУДОВАЯ – совокупность принципов, норм и правил отношения людей к труду, отношений между ними в процессе трудовой деятельности. Содержание и функции трудовой морали призваны регулировать производственную деятельность людей посредством соблюдения норм и правил в трудовых отношениях. Влияние М. т. наиболее эффективно в трудовом коллективе, когда эта мораль воздействует на личность через установки и принципы, нормы и правила трудового коллектива.

МОТИВАЦИИ КОНЦЕПЦИИ ЭВОЛЮЦИЯ – исторически оправданная замена одной М. к. другой, по мере утраты первой М. к. своих объяснительных способностей. Определенное состояние общественных отношений всегда порождало определенную М. к. Первой по времени и состоянию общественных отношений (период капитализма первоначального накопления) была М. к. «верующего человека», основные положения которой были проникнуты духом протестантской этики – идеологии развивающегося капитализма (М. Вебер). Капитализм, достигший в первый период своего становления господства в хозяйственной жизни, воспитывал и создавал необходимых ему хозяйственных субъектов при помощи веры, обосновывающей, поддерживающей и оправдывающей приумножение капитала честным путем как самоцель.

По мере того как религиозные идеи, накладывающие свой отпечаток на экономическую практику, ослабевали (XIX в.), М. к. «верующего человека» сменила М. к. «экономического человека». Протестантская этика, нуждаясь в дополнении ее научным объяснением, развила тогда две структуры: религиозные санкции и научные объяснения достижения экономического успеха, в которые уже входили программы социального процветания. В упрощенном виде в М. к. «экономического человека» менеджмент сводился к тому, что если работнику платить больше за сделанную работу, то он будет работать лучше. Из этой М. к. органически следовала, дополняя ее,

М. к. «механистического человека», получившая наиболее адекватное выражение в трудах основоположника научной организации труда Ф. У. Тейлора. Он утверждал, что реальная забота управляющего – открыть наилучший путь – как делать работу, использовать правильные инструменты, выбрать правильного человека, обучить его правильным методам работы, заинтересовать его в работе. Проблема – как управлять рабочим – решалась не на базе псевдонаучной веры или на базе прямого экономического воздействия, а скорее на управленческих знаниях – как утилизировать человеческие ресурсы. Эти знания исходили из понимания человека как продолжения машины и ограничивались анализом отношений «человек–машина» с выходом на полную синхронность их работы; психофизиология труда оставалась за пределами анализа Ф. У. Тейлора, что сузило рамки его М. к.

В начале XX в., в ходе многолетних наблюдений (Э. Мэйо, Ф. Ротлисбергер, Д. Макгрегор, У. Уайт и др.) выяснилось, что работник не живет только в предложенной системе мотивации; он выходит из нее даже ценой уменьшения заработной платы. Возникла проблемная ситуация, в которой работник, чтобы улучшить свое материальное положение, должен был бы работать максимально эффективно, но тем не менее он работал неэффективно. Получалось, что неформальная организация и место в ней становились для работника более важными, чем традиционно рациональная причина – экономическая цель. Утрачивая свои объяснительные способности, М. к. «механистического человека» замещается М. к. «эмоционального человека», одним из основателей которой стал Э. Мэйо. На основе его рекомендаций Western Electric Company разработала обширную программу «человеческих отношений», в которой разрешение проблем между управляющими и рабочими, а также между рабочими группами, находилось в области взаимного сознательного или эмоционально-личностного отношения между членами этих групп, их взаимопонимания. Так, М. к. «экономического человека» в ее чистом виде была замещена в результате Хотторнских экспериментов М. к. «эмоционального человека», а суть управления выражалась в контроле его эмоций.

В середине XX в., в ходе развертывания научно-технической революции, появляется М. к. «неомеханистического человека», кото-

рую Ф. Херцберг определяет как М. к. «инструментального человека». Поскольку технико-технологическое развитие промышленности продвигалось вперед, постольку в ее развитии включались все более высокие человеческие потребности и способности, соответствующие требованиям производства. «Инструментальный человек» явился последней моделью работника, вступившей на рынок труда в 1950-е годы. Ее главными ценностями были точность и рациональность, известная независимость и в сфере непосредственной работы, и в сфере управления. Данная М. к. связана с переходом от работы на сборочной линии (механистический человек) к групповым формам работы, к усложнению рабочих операций, к более деликатным формам контроля, основанным на доверии. В эту модель закладывались возможности совершенствования разделения и перемены труда, совмещения рабочих операций, возможности быстрого переобучения и повышения квалификации и другие условия для многостороннего развития работника. Вместе с тем Ф. Херцберг считал, что М. к. «инструментального человека» позволяет лишь наполовину изучить его природу, которая не исчерпывается экономическими и производственными институтами, а включает в себя и социокультурную реальность, не поддающуюся обычному производственному контролю. Таким образом, каждая М. к. – это новый взгляд на поведение человека-работника в определенных условиях развития производства, создающий основу объяснения его изменившегося поведения, с учетом старого опыта.

Лит.: Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма // Избранные произведения. – М., 1990; Тейлор о тейлоризме. – Л.; М., 1931; Mayo E. The Social Problems of an Industrial Civilization. – Boston, 1947; Herzberg F. Work and the Nature of Man. – N. Y., 1976.

Г. Н. Соколова

МОТИВАЦИОННО-ГИГИЕНИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ХЕРЦБЕРГА рассматривает человека в понятиях его целостной природы, а не только с помощью характеристик, определяющих его соответствие требованиям организации. Введя в научный оборот концепцию «индустриального ментального здоровья» (Industrial Mental Health), Ф. Херцберг верифицирует эту концепцию в показателях достижения, признания, удовлетворенности содержанием, ответственности,

успешности и других мотиваторов труда и разрабатывает методику их измерения. Основное положение М-г. т. Х. заключается в том, что факторы, определяющие удовлетворенность производительной работой, нужно отделить от факторов, ведущих к неудовлетворенности работой. То, что противостоит удовлетворенности работой, – не есть неудовлетворенность, а скорее, отсутствие удовлетворенности; то, что противостоит неудовлетворенности работой, – не есть удовлетворенность, а скорее, – отсутствие неудовлетворенности. Таким образом, согласно Ф. Херцбергу, существуют две шкалы измерения удовлетворенности работой: 1) удовлетворенность – отсутствие удовлетворенности; 2) неудовлетворенность – отсутствие неудовлетворенности. И каждая из этих шкал детерминируется принципиально разными факторами (см. рис.).



Двумерная модель мотивационно-гигиенической теории Ф. Херцберга

Согласно двумерной М-г. т. Х. существует два набора потребностей в работе: мотивирующие, связанные с содержанием работы (достижение, признание, продвижение, работа как совокупность функциональных требований, возможность творческого роста, ответственность), и гигиенические, связанные с условиями труда (политика компании, формы контроля, отношения с руководителем, межличностные отношения с коллегами, отношения с подчиненными, заработная плата, безопасность и гарантия работы, личная и семейная жизнь), а также два континуума их представления – континуум мен-

тального здоровья и континуум ментальной болезни. Мотиваторами являются факторы, связанные с решением тех или иных задач и, таким образом, необходимые для психологического развития индивида; это психологические стимуляторы, с помощью которых индивиды могут актуализироваться в своей самореализации. Гигиенические факторы не в состоянии создавать позитивную удовлетворенность, так как они не содержат характеристик, необходимых для психологического развития индивида. Обобщая, можно говорить о двух типах ментального баланса: первый – удовлетворенность средой, которая не связана с содержанием работы, способствует стабилизации персонала, но не побуждает к повышению производительности труда (хотя и предупреждает от сознательного ограничения производительности, сдерживания темпов работы); второй – удовлетворенность содержанием работы, связанная с психологическим развитием в ходе самоактуализации и самореализации индивида. Таким образом, новая дефиниция ментального здоровья исходит из тезиса, что ментальную болезнь не следует противопоставлять ментальному здоровью в силу воздействия на них факторов принципиально разной природы. Удовлетворенность выступает как функция содержания работы, а неудовлетворенность – как функция условий труда.

Очевидно, что удовлетворенность и неудовлетворенность работой выступает разными сферами поведения человека и связаны с различными его характеристиками. С помощью «гигиенических» мероприятий по улучшению среды можно уменьшить неудовлетворенность работников, но лишь до некоторого «нулевого», или «апатичного», уровня отношения к своей работе. Чтобы «столкнуть» человека с этой «мертвой» точки и поднять его заинтересованность в труде, нужны дополнительные меры по обогащению самого содержания труда. Материальное вознаграждение нельзя рассматривать как постоянно действующий фактор; люди работают за деньги до определенного предела, за границами которого является личное представление о хорошей работе. Еще А. Маслоу на основе теоретических рассуждений пришел к такому выводу, но Ф. Херцберг эмпирически доказал и измерил этот факт, выявил возможности наиболее полного использования интеллектуальных возможностей человека в культурном контексте общественной среды. В М-г. т. X. можно

отметить еще одну особенность: гигиенические факторы – это главным образом коллективные условия деятельности, общие для всех или многих работников трудовых коллективов, в то время как мотивационные – касаются лишь каждого в отдельности и связаны с личностными характеристиками индивида. В альтернативе – коллективные и индивидуальные методы стимулирования труда – Ф. Херцберг делает акцент на индивидуальных методах. Основные идеи М-г. т. Х. легли в основу современной политики менеджмента и во многом способствовали плодотворности ее осуществления в индустриально развитых странах.

Лит.: *Херцберг Ф., Майнер М. У.* Побуждение к труду и производственная мотивация // Соц. исслед. – 1990. – № 1; *Herzberg F.* Work and the Nature of Man. – N. Y., 1976.

Г. Н. Соколова

МОТИВ (от лат. *moveo* – двигаю) – осознанное побуждение к деятельности субъекта (личности, социальной группы, общности), связанное со стремлением удовлетворить определенные потребности. Относительно стабильная система мотивов, определяющая поведение того или иного субъекта, может интерпретироваться как мотивация.

В отечественной психологии проблема М. разрабатывается в связи с исследованием строения человеческой деятельности и сознания. В М. конкретизируются, «опредмечиваются» потребности, которые не только определяют собой М., но в свою очередь изменяются и обогащаются вместе с изменением и расширением круга объектов, служащих их удовлетворению, и способов их удовлетворения. Еще более ярко роль М. в трансформации человеческих потребностей проявляется при возникновении М., не имеющих аналогов у животных и впервые рождающихся лишь в обществе. Представление о предметной и социальной природе М. противостоит как теориям, ставящим человеческие М. в зависимость от «глубинных» инстинктивных влечений, так и теориям, приписывающим побудительную силу субъективным эмоциональным переживаниям, поскольку не эмоции определяют сферу М. человека, а, наоборот, развитие М. человеческой деятельности обогащает и перестраивает сами эмоции и чувства.

Мотивация, процесс побуждения человека к совершенствованию тех или иных действий и поступков, часто представляет собой сложный акт, требующий анализа и оценки альтернатив, выбора и принятия решений. Этот процесс психологически осложняется тем, что далеко не всегда реальные М. осознаются субъектом актуально, т. е. при подготовке и выполнении действия. От М. следует отличать мотивировки, т. е. высказывания, оправдывающие то или иное действие путем указания на побудившие его объективные и субъективные обстоятельства; мотивировки могут не совпадать с действительными М. или же сознательно маскировать их. Изучение мотивационной сферы составляет центральную проблему психологии личности, ее исторического и онтогенетического развития.

Лит.: *Якобсон П. М.* Психологические проблемы мотивации поведения человека. – М., 1969; *Леонтьев А. И.* Потребности, мотивы и эмоции. – М., 1971; *Леонтьев А. И.* Деятельность. Сознание. Личность. – М., 1977.

Г. Н. Соколова

МОТИВАЦИЯ – высшая форма регуляции психических процессов и поведенческих актов личности и социальной группы, которая выражается в устойчивом (при относительно постоянных условиях) стремлении к удовлетворению актуальных потребностей определенным образом и выступает движущей, побудительной силой деятельности человека. Структурно мотивация представляет собой специфическую для данной деятельности иерархическую совокупность мотивов (при понимании мотива как побуждения к действию, индуцированного стимулом). Мотив – это не просто предмет потребности (А. И. Леонтьев), а тот из ее предметов, который входит в стимуляционное поле субъекта, пропущен через индивидуальную систему значений, принят ею и приобрел личностный смысл. Вопрос о соотношении мотивов и стимулов имеет принципиальное значение для социологического анализа проблем мотивации.

Проблемы М. выдвинулись на первое место, когда перед психологами и социологами встала практическая задача объяснения поведения отдельного конкретного человека. Стало ясно, что сложную структуру регуляторных процессов человека интегрирует в единое целое та задача, которую он ставит перед собой. Если такой задачи нет, то нет и программы и цели действия, нет организованного,

строго направленного поведения. Процессы инициации и реализации действий, направленных на данную цель, определяющие тот или иной поступок человека, являются процессами М. Поэтому изучение мотивационных процессов есть по сути дела изучение личности в ее действии.

Лит.: *Леонтьев А. И.* Деятельность. Сознание. Личность. – М., 1977; *Абульханова-Славская К. А.* Деятельность и психология личности. – М., 1980; *Соколова Г. Н.* Мотивация и стимулирование труда в контексте мотивационно-гигиенической теории Ф. Херцберга // *Экономическая психология в России и Беларуси: сб. науч. работ / под ред. А. Л. Журавлева и В. А. Поликарпова.* – Минск, 2007.

Г. Н. Соколова

Н

НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ СОЦИОЛОГИЯ – см.: *Социология народонаселения.*

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ РЕВОЛЮЦИЯ (НТР) – коренное преобразование *производительных сил* на основе познания и овладения новыми, более глубокими свойствами и законами природы, усиление взаимодействия науки, техники и производства, процесс интенсивного превращения науки в непосредственную производительную силу. НТР началась в 40–50 годы XX века в результате крупнейших научных и технических открытий (в частности, создание компьютерной техники, атомной энергетики, полимерных материалов, ракетно-космической техники и др.). В 1970-х годах наступил современный этап НТР, основными направлениями которого стали: новейшая электронно-вычислительная техника; комплексная автоматизация; принципиально новые материалы и технологии их производства и обработки; развитие атомной энергетики и биотехнологий. НТР вызывает радикальную перестройку всего технического базиса и технологического способа производства; изменяет условия, характер и содержание труда, отраслевую и профессиональную структуру общества; оказывает мощное воздействие на человека и среду его обитания; открывает новые перспективы повышения производительности труда, приращения материальных и духовных возможностей людей.

Характерные черты перестройки, вызванной НТР, – комплексная автоматизация, кибернетизация, применение атомной и других видов энергии, радиоэлектронизация, роботизация, компьютеризация, химизация, биологизация, космизация, генная инженерия, создание новых материалов и технологий для сельского хозяйства. Под воздействием НТР осуществляется переход от экстенсивного к интенсивному

развитию производства. Коренным образом изменяются место и функции человека в системе производства. Он выходит из непосредственного участия в производственном процессе и превращается в его контролера, передавая функции управления этим процессом техническим средствам. Это качественно меняет содержание и характер материально-производственной деятельности людей.

Важной чертой НТР является преобразование технологических основ и методов производства. Преобладающие в современном производстве механические методы воздействия на предмет труда исчерпывают или исчерпали свои возможности и заменяются более эффективными, основанными на использовании новых уровней организации материи, ее свойств и закономерностей. В производство внедряются электронно-лучевые, плазменные, ультразвуковые, радиационные, биологические, мембранные технологии, а также биотехнологии и генная инженерия. Переход к высоким технологиям и соответствующей им технике становится главным стержнем НТР на современном этапе.

Конец XX века ознаменован широко развернувшейся информационной революцией, приближающей нас к информационному обществу, в котором информация, знания выступают в качестве основной социальной ценности. Если в индустриальном обществе главное – производство товаров, а ограничивающим фактором выступает капитал, то в информационном – производство и применение информации для эффективного функционирования других форм производства, а ограничивающим фактором становятся информация и знания, которые замещают труд в качестве источника прибавочной стоимости.

Лит.: НТР как социальный процесс. – М., 1982; *Анчишкин А. И.* Наука – техника – экономика. – М., 1989; *Masuda Y.* *Computopia.* – N. Y., 1987.

Г. Н. Соколова

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС (НТП) – единое, взаимоотношенное поступательное развитие науки и техники, характерное для крупного машинного производства. Под воздействием роста и усложнения общественных потребностей НТП ускоряется, что позволяет превратить производство в технологический процесс целенаправленного применения достижений естественных и других наук. Непрерывность НТП зависит прежде всего от развития фунда-

ментальных исследований, открывающих новые свойства природы и общества, а также от прикладных исследований и опытно-конструкторских разработок, позволяющих воплотить научные идеи в новую технику и технологии. НТП осуществляется в двух взаимообусловленных формах: эволюционной, означающей совершенствование традиционных основ науки и техники, и революционной, протекающей в виде научно-технической революции, которая порождает принципиально новую технику и технологии, вызывает коренное преобразование производительных сил общества.

Истоки НТП коренятся в мануфактурном производстве XVI–XVIII веков, когда научно-теоретическая и техническая деятельность начинают сближаться. До этого материальное производство медленно эволюционировало за счет накопления эмпирического опыта, тайн ремесла, собирания рецептов. Наряду с этим шел столь же медленный прогресс в научно-теоретических знаниях о природе, которые находились под влиянием теологии и схоластики и не оказывали существенного влияния на производство. Научный и технический прогресс были двумя, хотя и опосредованными, но относительно самостоятельными потоками человеческой деятельности.

В XVI веке нужды торговли, мореплавания, крупных мануфактур потребовали теоретического и экспериментального решения ряда вполне определенных задач. Наука в это время под влиянием идей Возрождения постепенно порывает со схоластической традицией и обращается к практике. Компас, порох и книгопечатание были тремя великими открытиями, положившими начало союзу научной и технической деятельности. Попытки использовать водяные мельницы для нужд расширяющегося мануфактурного производства побуждали теоретически исследовать многие механические процессы. По словам К. Маркса, «мануфактурный период развивал первые научные и технические элементы крупной промышленности». Возникновение машинного производства в конце XVIII века было подготовлено результатами научно-технического творчества математиков, механиков, физиков и представителей других отраслей наук. Машинное производство в свою очередь открыло новые, практически неограниченные возможности для технологического применения науки. Его прогресс во все большей степени определяется

прогрессом науки, и само оно, по выражению К. Маркса, впервые выступает как «предметно воплощающаяся наука». Все это означает переход ко второму этапу НТП, который характеризуется тем, что наука и техника взаимно стимулируют развитие друг друга во все ускоряющихся темпах. Возникают специальные звенья научно-технической деятельности, призванные доводить теоретические решения до технического воплощения: научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР) прикладные исследования и др. Научно-техническая деятельность становится одной из обширных сфер приложения человеческого труда.

Третий этап НТП связан с современной научно-технической революцией. Новые отрасли производства возникают вслед за новыми научными направлениями и открытиями: радиоэлектроника, атомная энергетика, химия синтетических материалов, производство компьютерной техники и др. Наука становится силой, непрерывно революционизирующей технику. В свою очередь техника также постоянно стимулирует прогресс науки, выдвигая перед ней новые требования и задачи и обеспечивая ее все более точным и сложным экспериментальным оборудованием. Характерной чертой современного НТП является то, что он захватывает не только промышленность, но и многие другие стороны жизнедеятельности общества: сельское хозяйство, транспорт, связь, здравоохранение, образование, сферу быта и сферу услуг.

Плановое начало в развертывание НТП вносит разработка долгосрочных комплексных программ НТП и разрабатываемых на их основе целевых комплексных программ по решению важнейших научно-технических проблем.

Лит.: Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – Т. 23; Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – Т. 46. – Ч. 2; Аганбегян А. Г. Научно-технический прогресс и ускорение социально-экономического развития. – М., 1985; Совершенствование механизма управления научно-техническим прогрессом. – Минск, 1987.

Г. Н. Соколова

НЕОБИХЕВИОРИЗМ – общеметодологическая ориентация позитивистского характера, распространенная в американской социологии. Нб. возник в психологии в 30-е годы XX века, когда стала очевидной несостоятельность классического бихевиоризма – невоз-

возможность описания поведения человека только посредством наблюдаемых стимулов и реакций на них. В схему «стимул–реакция» ($S-R$) Нб. ввел опосредующее звено, так называемые промежуточные переменные психологического содержания, и усложнил схему ($S-O-R$). Нб. в социологии не вылился в сколько-нибудь оформленные концептуальные рамки; его задача заключалась в том, чтобы избежать теоретизирования, сделав упор на позитивистски трактуемом конкретном знании, представленном в виде верифицируемых «протокольных фактов». Это проявилось в многочисленных прикладных исследованиях отдельных локальных проблем.

НЕОТЕХНОКРАТИЗМ – термин, используемый для обозначения процесса обновления технократического мышления, происходящего с конца 1970-х годов. Основной смысл этого процесса выражается в стремлении преодолеть нескритичность позиции технологического детерминизма. Нт. представляет собой попытку исправить положение, при котором техника выпадает из сферы социологического анализа, вытесняемая, с одной стороны, размышлениями «по поводу» техники (последствий ее развития, положительных и отрицательных для человека, общества, природы), а с другой – распространением социологизма, рассматривавшего общество в отрыве от его материально-технической базы. В русле Нт. осуществляются попытки социологического анализа технической рациональности, ее тупиков и парадоксов, рассматривается проблема гуманизации техники на основе изучения социальных механизмов ее развития.

НЕОФОРДИЗМ – система организации и управления производством, предполагающая адаптацию ключевых идей и принципов традиционного фордистского менеджмента к новым условиям хозяйствования, сформировавшимся в результате информационной революции, экономической глобализации и резкого обострения конкурентной борьбы в мировой экономике в 80-е годы XX века.

Концепция Нф., как и сам этот термин, была сформулирована и введена в широкий научный оборот исследовательским коллективом во главе с П. Блэкберном для обозначения третьего подхода в теоретической дискуссии между сторонниками оптимистических оценок перспектив широкого внедрения новых технологий в производство

и становления информационного общества, с одной стороны, и исследователями, подчеркивающими деквалифицирующие и антидемократические эффекты новых технологий и скептически относящимися к мифу о грядущей «микрпроцессорной» эре социально-экономического благоденствия на фоне глобальных экологических, ресурсных и демографических проблем – с другой.

В рамках концепции Нф. предполагается, что в условиях информационной революции традиционная фордистская система управления производством не прекращает свое существование, а подвергается радикальному переустройству и совершенствованию.

Так, автоматизированные и роботизированные системы, широко внедряемые в производственный процесс, кардинально повышают его гибкость и позволяют на одном и том же оборудовании производить целый ряд различных изделий. При этом в целом конвейерный принцип, характерный для традиционного *фордизма*, сохраняется, хотя там, где это возможно, конвейер модернизируется за счет включения программируемых элементов, контролируемых компьютером.

Аналогично решаются вопросы в сфере контроля за деятельностью работников, где новейшие постфордистские методы организации и стимулирования труда (повышение содержательности трудовых функций, делегирование полномочий, организация модульного производства и др.) сочетаются с традиционными методами менеджерского контроля и поддержанием строгой дисциплины.

Нормальным явлением при Нф. остается использование в производственном процессе наряду с высококвалифицированной гибкой рабочей силой полуквалифицированного труда.

Наконец, наиболее важным элементом, указывающим на родство традиционного *фордизма* и новых производственных систем компьютерно-информационной эпохи, является их одинаковая направленность на всемерное сокращение издержек производства и повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции. Это определяется фундаментальными законами рыночной капиталистической экономики и позволяет рассматривать произошедшую в недавнем прошлом масштабную реструктуризацию практически всех значительных субъектов хозяйствования в традиционных секторах экономики развитых стран как реализацию прежде всего неофор-

дистской производственной модели, которая, очевидно, является необходимым звеном корпоративной эволюции в эпоху становления информационного общества.

Лит.: *Blackburn P., Coombs R. and Green K.* Technology, Economic Growth and the Labour Process. – London, 1985; *Rosenbrock H. et al.* A New Industrial Revolution? // *Forester T.* (Ed) The Information Technology Revolution. – Oxford, 1985; *Toffler A.* The Third Wave. – London, 1981; *Watson T. J.* Culture, Choice and the Future of Work // *Sociology, Work and Industry.* – London: Routledge, 1989.

Ю. А. Алексейченко

НОВОЕ МЕЖДУНАРОДНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА (англ. **new international division of labour**) – **изменение в мировой экономике**, посредством которого некоторые промышленные процессы переводятся в страны «третьего мира». Термин Н. м. р. т. использовался Ф. Фробелем и его соавторами (1980) для обозначения набравшего темп в 1970-е годы перемещения ряда экономических операций в страны «третьего мира», что представляло собой реакцию транснациональных компаний на усиление конкуренции на мировых рынках, снижение прибыльности и темпов роста мировой экономики. Этому сдвигу способствовали новые технологии, новые формы телекоммуникаций и более совершенная транспортная система.

Согласно концепции Н. м. р. т. производственные операции, перемещаемые транснациональными компаниями в развивающиеся страны, представляют собой базовые процессы, предполагающие низкий уровень квалификации. Перемещению не подлежат исследования, технические разработки и производственные операции, связанные с высокой технологией. Таким образом, Н. м. р. т. является таким разделением, при котором одни регионы мира специализируются на низкооплачиваемых, рутинных производственных операциях, а другие – на тех, что связаны с высокой экономической отдачей.

В 1980-е и 1990-е годы такое перемещение наблюдалось также в пределах «первого мира», т. е. определенные производственные операции перемещались в страны, предлагающие более дешевый труд по сравнению с другими экономиками. Трансляционные компании часто находят прибыльным использовать опытную и квалифицированную рабочую силу и производить товары ближе к конечному рынку их реализации даже при условии более высокой стоимости

труда, чем в «третьем мире». Отчасти это стало возможным благодаря дальнейшему развитию технологии, которое ведет к такому сокращению объема трудовых затрат в производственных операциях, при котором использование как можно более дешевого труда перестает играть решающую роль, и которое требует квалификации и качества образования, недоступных во многих странах «третьего мира».

Лит.: *Frobel F., Heinrich J., Kreye O.* The New International Division of Labour. – Cambridge, 1980.

Г. Н. Соколова

НОРМЫ СОЦИАЛЬНЫЕ – требования, предписания и ожидания соответствующего (общественно одобряемого) поведения.

Н. с. суть некие идеальные образцы (шаблоны), предписывающие то, что люди должны говорить, думать, чувствовать и делать в конкретных ситуациях. Н. с. регулируют поведение людей трояко: дозволением, предписанием и запретом. Дозволение – указание на варианты поведения, которые не запрещены, желательны, но необязательны. Предписание – указания на требуемые действия. Запрет – указание на действия, которые не следует совершать. Н. с. различаются масштабом: одни возникают и существуют в малых группах, другие – в больших группах или в обществе в целом. Они называются «общими правилами». Это обычаи, традиции, нравы, этикет, манеры поведения. Н. с. регулируются обществом с различной степенью строгости: строже всего караются нарушения юридических законов, мягче всего – отдельные виды групповых привычек. Н. с. интегрируют людей в единую общность. С одной стороны, это обязанности одного лица по отношению к другому или другим, а с другой – это ожидания вполне однозначного поведения от человека, соблюдающего норму. Н. с. выполняют определенные функции в зависимости от того, в каком качестве они себя проявляют, – как стандарты поведения (обязанности, правила) или как ожидания (реакция других людей).

Н. с. имеют всеобщий характер. Фиксируя какое-либо правило поведения, они влияют не на конкретного человека, а на всех людей, находящихся в аналогичной ситуации. Для Н. с. характерны: неопределенность адресата, универсальность применения, многократная повторяемость. При помощи социальных норм общество стремится обеспечить осуществление определенных общественных функций.

Осуществление этих функций представляет общественный интерес. Этот общественный интерес не обязательно является в полном смысле слова интересом преобладающей части общества. Однако он является общественным в том смысле, что при помощи социальных норм обеспечивает координацию и согласование действий индивидов для того, чтобы успешно разворачивался прежде всего процесс общественного производства, обеспечивающий существование общества на данной ступени его развития.

В основе возникновения Н. с. лежат прежде всего потребности материального производства. Повторяемость актов производства, распределения и обмена, т. е. повторяемость социальных взаимодействий, требует наличия таких общих правил, которые позволили бы регулярно и единообразным образом вступать в данные взаимодействия участникам соответствующих общественных отношений. Н. с. в силу этого воплощают в себе абстрактную модель указанных взаимодействий, позволяющую индивидам предвидеть действия других участников общественных отношений и соответствующим образом формировать собственное поведение. Таким образом, Н. с. выступают – со стороны индивида – мерой его поведения, а со стороны общества – масштабом оценки этого поведения.

Лит.: *Бобнева М. И.* Социальные нормы и регуляция поведения. – М., 1978; *Смирнова Е. Э., Курлов В. Ф., Матюшкина М. Д.* Социальная норма и возможности ее измерения // Социол. исслед. – 1999. – № 7; *Аберкромби Н. А., Хилл С., Тернер Б. С.* Социологический словарь. – М., 2004.

Г. Н. Соколова

О

ОБЩЕСТВЕННОЕ МНЕНИЕ – специфическое проявление общественного сознания, характеризующее явное или скрытое отношение больших социальных групп к актуальным проблемам действительности. О. м., не совпадая ни с одной из форм общественного сознания, представляет их своеобразный срез и обеспечивает на практике обратную связь в системе управления, является эффективным средством управления социальными процессами и социального контроля. Субъект общественного мнения обладает внутренней структурой, элементами которой могут выступать в зависимости от задач исследования: социально-демографические группы (по полу, возрасту, образованию), профессиональные группы, занятые в организациях различных отраслей и разных форм собственности.

Формирование О. м. требует изучения механизмов его функционирования и развития. О. м. в реальной действительности существует как возникающее (механизм продуцирования), формирующееся (механизм воспитания), действующее (механизм функционирования). Механизм формирования О. м. имеет наиболее распространенный характер, так как включает в себя звенья управления, воспитания и продуцирования. К основным компонентам механизма формирования О. м. относятся: ядро (эталонная или референтная группа), поле (условные границы распространения), социальная общность (класс, слой, группа), общий интерес, коммуникация (управляющий процесс общения со стороны ядра), нормативно-оценочные суждения (само общественное мнение).

Поле О. м. обширно, границы его всегда условны и подвижны, но в центре оно имеет «ядро» формирования, управления или продуцирования. Это поле, по словам Б. Ф. Поршнева, – путь «соприкосновения личных контактов в пределах лиц «одного круга», принадлежащих, как правило, к одному классу, сословию, роду деятель-

ности, к одному возрасту и полу, к одному вероисповеданию, к одному политическому течению, к одному народу». Функционирующее поле вбирает в себя социальные нормы и традиции, в котором присутствуют как прогрессивные, так и реакционные тенденции. Важно выделить то, что для каждого конкретного человека мощным отправным моментом является мнение той социальной группы, которая выступает для него как эталонная.

В последнее время много внимания уделяется механизму обратной связи – реакции масс на увиденное, услышанное, понятое, т. е. на оценку. Массовая коммуникация становится частью человеческих взаимоотношений, причем на разном уровне их бытия, сферы деятельности. Современное общение происходит на основе двух принципов – идентификации и социальной коммуникации, которые выступают в единстве, составляя узловые звенья механизмов формирования общественного мнения, но меняются местами при том или ином уровне общения (на микроуровне на первый план выступает идентификация, на макроуровне – социальная коммуникация).

Общественное мнение отражает состояние различных уровней сознания: индивидуального, группового, массового. «Массовое сознание, – пишет Г. Г. Дилигенский, – отличается, во-первых, социальной типичностью всех образующих его компонентов, во-вторых, их признание, санкционирование той или иной массовой общностью». Массовое сознание формируется под влиянием как обыденного опыта, материальных и социальных условий жизни, так и опыта поколений и общечеловеческих ценностей. Механизм формирования О. м. трактуется как способ преобразования совокупности мнений стихийного обыденного сознания в организованное массовое сознание посредством социальной коммуникации и идентификации личности с той или иной общностью (эталонной группой).

В реальной действительности феномен О. м. характеризуется динамичностью развития. Формы существования О. м. всегда мобильны, и эта мобильность выражается в изменении социальных позиций порой в рамках даже одного поколения. О. м. подвержено влиянию существующей идеологии в рамках определенного социально-политического воздействия, которое может быть прогрессивным, консервативным или реакционным. Деформация О. м. происходит под

влиянием главного фактора – реакционно-консервативного политического воздействия, что обычно является следствием отсутствия гласности, демократических основ управления. Процесс деформации общественного мнения сказывается на механизмах его формирования. Для «нормального» функционирования общественного мнения нужны условия, обеспечивающие эффективное участие его носителей в процессах управления. Это связано с реализацией таких его функций, как регулятивная, оценочная, контрольная, защитная, консультативная, директивная и познавательная. Действие их направлено на полноту формирования сторон и качеств О. м., что позволяет ему превращаться в целостное образование, оказывающее эффективное воздействие на практику.

Главная задача социологов – оценить состояние О. м., найти то общее, что заключено в совокупности индивидуальных оценочных суждений. Оценивают общественное мнение в таких характеристиках, как направленность, интенсивность, стабильность и динамичность, распространенность, социальная напряженность, компетентность.

О. м. может оказывать предпочтение дискутируемым проблемам, нормам, ценностям или отклонять их, т. е. имеет позитивную или негативную направленность. Случается, что тот или иной вопрос, проблему люди не оценивают ни положительно ни отрицательно, в силу недостатка экономических, политических и других знаний, необходимых для оценки предмета мнения, слабой информированности о нем, отсутствия интереса к нему и др. В результате О. м. может оказаться без определенной направленности, т. е. быть нейтральным, или индифферентным.

Интенсивность О. м., во-первых, характеризует степень внимания респондентов к объекту мнения; во-вторых, отражает силу их убежденности в значимости и практичности, полезности своих суждений; в-третьих, отражает степень настойчивости О. м. в разрешении той или иной проблемы. В целом, интенсивность О. м. указывает на характер напряженности, возникшей вокруг решения той или иной проблемы, и обусловлено ее содержанием, остротой, а также тем, какое отражение находит эта проблема в деятельности средств массовой информации.

Сформировавшись и проявив себя, О. м. в течение длительного времени может оставаться неизменным, т. е. стабильным. Стабильность – отличительная черта суждений по поводу ценностей общечеловеческого плана, поколенческих традиций, а также многих консервативных стереотипов. Однако не любое О. м. отличается стабильностью. В силу природной динамичности оно по целому ряду вопросов может оперативно возникать, формироваться и, выполнив свои функции, исчезать, оставив след в общественном сознании. Такой динамичностью отличается О. м., объекты которого связаны с конкретной социальной ситуацией, вызвавшей к себе сиюминутное внимание людей. Какой из признаков – стабильность или динамичность – будет преобладать в конкретном О. м., зависит от содержания и значимости того явления, факта, события, в ответ на которые оно возникло.

Распространенность О. м. означает ту или иную степень господства его суждений среди членов общества. В широком смысле слова она отражает, какую распространенность в индивидуальном или коллективном сознании получило сформировавшееся О. м. Наряду с социальной распространенностью О. м. можно говорить и о его территориально-географической распространенности, т. е. функционировании в разных регионах страны. Важно учитывать, что это функционирование имеет волнообразный характер и способствует возникновению суждений у все более широких слоев населения.

Социальная напряженность характеризует состояние О. м. в условиях кризисных и конфликтных ситуаций и имеет своим источником неудовлетворенность жизненно важных потребностей и интересов классов, групп, слоев общества. Будучи динамической характеристикой О. м., социальная напряженность различается по степени интенсивности и формам проявления. Сначала она выражается в повышении тревожности людей без ясного осознания причин происходящих явлений, затем – в поляризации их мнений по тому или иному конкретному поводу (результатом которой может быть открытый конфликт) и, наконец, – в снижении тревожности в связи с разрешением кризиса. Зрелость – наиболее глубокая по содержанию характеристика О. м. Она не только раскрывает отдельные стороны этого феномена, но и подчеркивает его целостное качественное состояние.

Зрелым можно назвать такое О. м., которое отличается объективностью, прогрессивной направленностью, высокой интенсивностью и распространенностью. Отличительная черта зрелого О. м. – его высокая компетентность, т. е. наиболее полное знание носителем мнения всего, что связано с предметом обсуждения. Это в значительной мере повышает объективность О. м., делает его эффективным инструментом воздействия на социальное поведение народных масс.

Лит.: *Тард Г.* Общественное мнение и толпа. – М., 1902; *Грушин Б. А.* Мнения о мире и мир мнений. Проблемы методологии исследования общественного мнения. – М., 1967; *Дилженский Г. Г.* В поисках смысла и цели. – М., 1986; *Поршнев Б. Ф.* Социальная психология и история. – М., 1979; *Гориков М. К.* Общественное мнение: История и современность. – М., 1988; Общественное мнение рабочего класса в условиях перестройки / под ред. Г. Н. Соколовой. – Минск, 1990; *Лебон Г.* Психология народов и масс. – М., 2001.

Г. Н. Соколова

ОБЩЕСТВО ИНДУСТРИАЛЬНОЕ – общество, сформировавшееся в процессе и результате индустриализации, развития машинного производства, возникновения адекватных ему форм организации труда, применения достижений технико-технологического прогресса. Характеризуется массовым, поточным производством, механизацией и автоматизацией труда, развитием рынка товаров и услуг, гуманизацией экономических отношений, возрастанием роли управления, формированием гражданского общества.

О. и. основано на промышленности с гибкими динамичными структурами; для него характерны: разделение труда и рост его производительности, высокий уровень конкуренции, ускоренное развитие предпринимательского ресурса и человеческого капитала, развитие гражданского общества и систем управления всех уровней, широкое развитие средств массовой коммуникации, высокий уровень урбанизации и рост качества жизни. О. и. возникает в результате промышленной революции, в ходе которой происходит перераспределение рабочей силы: занятость населения в сфере сельского хозяйства падает с 70–80 % до 10–15 %, возрастает доля занятости населения в промышленности (до 80–85 %), происходит прирост городского населения.

Определяющими характеристиками О. и. являются: возникновение целостной нации-государства, организованной на основе обще-

го языка и культуры; коммерциализация производства и уход в прошлое натурального хозяйства; преобладание машинного производства и организация производства фабричного; сокращение доли населения, занятого в сельском хозяйстве; урбанизация населения; рост грамотности; расширение избирательных прав населения и институционализации политики на основе массовых партий; применение достижений науки во всех сферах жизни, и особенно в индустриальном производстве; постепенная рационализация социальной жизни. Периоды и темпы индустриализации значительно варьируются от одного общества к другому. Западная Европа и Северная Америка основной процесс индустриализации прошли в период с 1815 по 1914 год, а государства бывшего СССР – с 1918 по 1938 год.

Термин «индустриальное общество» введен А. Сен-Симоном и теоретически разработан О. Контом, Г. Спенсером, Э. Дюркгеймом. В XIX веке такие социологи, как Г. Спенсер и Э. Дюркгейм, подчеркивали кооперативную, интегративную природу разделения и перемены труда в индустриальном обществе, а в XX веке структурный функционализм рассматривал индустриальное общество как высокодифференцированную и целостную социальную систему. Вместе с тем историк и социолог М. Вебер и экономист Дж. М. Кейнс признавали феномен нестабильности конкурентного капитализма и «бездушности» фабричного производства, полагая, что эта проблема может быть решена посредством осуществления государством определенных программ по преодолению и смягчению социальных последствий экономических кризисов. Дискуссии о роли государства в урегулировании кризисов индустриального капитализма продолжают находиться в центре социологических исследований.

Лит.: Дюркгейм Э. О разделении общественного труда. – М., 1991; Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма // Избр. произв. – М., 1990. Арон Р. Этапы развития социологической мысли. – М., 1993; Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. – М., 1982.

Г. Н. Соколова

ОБЩЕСТВО ИНФОРМАЦИОННОЕ – социальная система, в которой производство товаров и услуг существенно зависит от сбора, обработки и передачи информации. Если индустриализация сделала возможным производство огромного количества различных

товаров, то наступление эры информационных (компьютерных) технологий обеспечило возможность производить, обрабатывать и передавать огромное количество информации. Отличительные черты О. и.: 1) увеличение роли информации, знаний и информационных технологий в жизни общества; 2) возрастание числа людей, занятых информационными технологиями и производством информационных продуктов и услуг, рост их доли в ВВП; 3) нарастающая информатизация общества с использованием сети Интернет и электронных СМИ; 4) создание глобального информационного пространства, обеспечивающего информационное взаимодействие людей, их доступ к информационным ресурсам, удовлетворение их потребностей в информационных продуктах и услугах; 5) развитие информационной экономики цифровых рынков, электронных социальных сетей.

Термин «О. и.» (**Knowledge Society**) был предложен профессором Токийского технологического института Ю. Хаяши. Теория О. и. была развита такими известными авторами, как Ф. Уэбстер, Й. Масуда, Ф. Махлуп и др. В настоящее время в западной научной мысли она выдвигается на то место, которое в 1970-е годы занимала теория постиндустриального общества. При этом ведущие исследователи, создавшие теорию постиндустриального общества, выступают сторонниками концепции О. и. Так, для Д. Белла концепция О. и. стала новым этапом развития теории постиндустриального общества. «Революция в организации и обработке информации и знания, писал Д. Белл, – в которой центральную роль играет компьютер, развивается в контексте того, что я называю постиндустриальным обществом».

Основные характеристики О. и. можно сформулировать по следующим критериям: технологический – информационные технологии, широко применяемые во всех сферах; социальный – формирование «информационного мышления» при широком доступе к информации; экономический – в качестве источника добавленной стоимости и занятости; политический – создание информационного консенсуса между различными социальными слоями населения; культурный – признание культурной ценности информации в интересах развития общества.

Говоря об О. и., его следует воспринимать не в буквальном смысле, а рассматривать как ориентир, тенденцию изменений в современном западном обществе. Среди этих изменений можно назвать

следующие: структурные изменения в сфере распределения рабочей силы; растущее осознание необходимости компьютерной грамотности; широкое распространение компьютеров и информационной технологии; развитие компьютеризации и информатизации общества; распространение компьютерных вирусов и вредоносных программ по всему миру.

В свете этих изменений, по Д. Беллу, «Информационное общество можно определить как общество, в котором качество жизни, так же как перспективы социальных изменений и экономического развития, в возрастающей степени зависят от информации и ее эксплуатации. В таком обществе стандарты жизни, формы труда и отдыха, система образования и рынок находятся под значительным влиянием достижений в сфере информации и знания».

Как утверждает Д. Белл, «в наступающем столетии решающее значение для экономической и социальной жизни, для способов производства знания, а также для характера трудовой деятельности человека приобретает становление нового уклада, основанного на телекоммуникациях. Революция в организации и обработке информации и знаний, в которой центральную роль играет компьютер, развертывается одновременно со становлением постиндустриального общества».

Лит.: *Белл Д.* Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. – М., 2004; *Machlup F.* The Production and Distribution of Knowledge in the United States. – Princeton, 1962; *Masuda Y.* The Information Society as Post-Industrial Society. – Wash., 1981; *Brzezinski Zb.* Between Two Ages. – N. Y., 1988; *Уэбстер Ф.* Теории информационного общества. – М., 2004.

Г. Н. Соколова

ОБЩЕСТВО ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЕ – «общество, в экономике которого приоритет переходит от преимущественного производства товаров к производству услуг, проведению исследований, организации системы образования и повышению качества жизни; в котором класс технических специалистов стал основной профессиональной группой и, что самое важное, в котором внедрение нововведений ... во все большей степени стало зависеть от достижений теоретического знания» (Д. Белл).

Концепция О. п. разработана американским социологом Д. Беллом и рассматривается как аналитическая конструкция, как некая

парадигма, социальная схема, выявляющая новые оси социальной организации и стратификации в развитом западном обществе. Д. Белл и его последователи противопоставляют О. п. доиндустриальному и индустриальному по трем основным направлениям: основному производственному ресурсу, которым оказывается информация, тогда как в доиндустриальном обществе таковым являлось сырье, в индустриальном – энергия; характеру производственной деятельности, который квалифицируется как обработка (**processing**), в **противоположность** добыче (**extraction**) изготовлению (**fabrication**); технологии, называемой наукоемкой, в то время как первые две стадии характеризовались трудоемкой и капиталоемкой технологиями. Таким образом, возникает знаменитая формулировка о трех обществах, первое из которых – взаимодействие с природой; второе – взаимодействие с преобразованной человеком природой, третье – взаимодействие между людьми. Эта «новая революция, происходящая в структуре занятости, ... становится революцией в классовой структуре общества». По мнению З. Бжезински, «Постиндустриальное общество становится технотронным обществом, культура, психология, социальная жизнь и экономика которого формируются под воздействием техники и электроники, особенно компьютеров и коммуникаций. Производственный процесс не является основным решающим фактором перемен, влияющим на нравы, социальный строй и ценности общества».

Вместе с тем когда общество ставит перед собой реальную задачу установить более справедливое распределение благ или обеспечить большее равенство возможностей, оказывается, что это не столько разрешает назревшие проблемы, сколько вызывает к жизни десятки новых, каждая из которых не имеет удовлетворительного решения в рамках «экономизированного» подхода, служащего целям производства и получения прибыли (в отличие от «социологизированного»), нацеленного на формирование постматериалистической мотивации работников.

Переход к О. п. Д. Белл описывает в виде трех концептуальных положений: в экономике имеет место сдвиг от обрабатывающих отраслей к сфере инновационных видов услуг; в технологии утверждается ведущая роль основанных на науке отраслей промышленности; в социологическом измерении – формируются новые технократиче-

ские элиты и возникает новый принцип стратификации. С этих позиций можно сказать, что О. п. означает появление новых осевых принципов: переход от товаропроизводящего к информационному обществу, или обществу знаний, а в самих формах производимых знаний сдвиг по оси абстракции от эмпиризма, или метода проб и ошибок, к теории и кодификации теоретического знания с целью управления потоком нововведений и формулирования политики.

О. п. определяется новым качеством жизни, измеряемым услугами, которые становятся доступными для всех. О. п. базируется на новых принципах социально-технологической организации и новом образе жизни, оно вытесняет индустриальную систему, точно так же, как последняя когда-то вытеснила аграрную. По Д. Беллу, требования нового образа жизни концентрируются вокруг двух сфер, являющихся фундаментальными для этого образа жизни, – здоровья и образования.

Развивая концептуальные положения Д. Белла, В. Л. Иноземцев считает, что «развивающиеся в О. п. процессы объективно ведут не столько к ограничению потребления материальных благ, сколько к вытеснению материальных стимулов их производства мотивами самореализации личности, наращивания интеллектуального потенциала и максимального его раскрытия в общественно значимой деятельности».

Собственность как критерий социальной стратификации общества теряет свое значение, решающим становится уровень образования и знания. В отличие от индустриального общества, где основной конфликт между трудом и капиталом обусловлен сосредоточением собственности в руках капиталистов, в О. п. основной конфликт проявляется в борьбе между знанием и некомпетентностью. В настоящее время большое признание получают важные, с точки зрения социологии, предсказания Д. Белла о дальнейшем развитии О. п. и переходе его в информационное общество.

Лит.: *Bell D. The coming of Postindustrial Society.* – N. Y. 1973; *Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования.* – М, 2004; *Brzezinski Z. Between Two Ages. America's Role in the Technotronic Era.* – N. Y., 1971; *Иноземцев В. Л. Модели постиндустриализма: сходство и различия // Общество и экономика.* – 2003. – № 4–5.

Г. Н. Соколова

ОБЩЕСТВО ПОТРЕБЛЕНИЯ – общество, которое характеризуется массовым потреблением материальных благ и формированием соответствующей системы ценностей и установок. О. п. возникает в результате развития капитализма, сопровождаемого бурным экономическим и техническим развитием и такими социальными изменениями, как рост доходов, существенно меняющий структуру потребления; снижение продолжительности рабочего дня и рост свободного времени; размывание классовой структуры; индивидуализация потребления.

Одним из создателей социологической концепции потребления выявляется американский экономист-социолог Т. Веблен. Потребляемые индивидом вещи Т. Веблен рассматривал как символы или показатели статуса потребителя. При массовом производстве товаров, не принадлежащих к числу необходимых, потребление индивида связано не с жизненной потребностью, а с соображениями поддержания или повышения статуса, принадлежности к тому или иному социальному слою. Т. Веблен объявил открытый им «закон демонстративного потребления» фундаментальным законом денежной цивилизации. В соответствии с этим законом представители каждого социального слоя принимают в качестве своего идеала образ жизни, вошедший в моду в вышестоящем слое, и устремляют свои усилия на то, чтобы не отстать от этого идеала. В русле данного закона развивается и «подставное потребление», характерное для лиц, выполняющих функции обслуживания собственников денежного богатства прямо или косвенно – через религию, систему образования, спорт и др. Такое понимание Т. Вебленом потребления и его роли в социальных отношениях легло в основу создания концепции общества потребления.

Основные черты О. п.: 1) рост изобилия, когда население западных стран в состоянии тратить больше денег на потребительские товары, проведение досуга и отпусков; 2) уменьшение продолжительности рабочего времени и увеличение продолжительности досуга; 3) идентификация индивида с практикой потребления в той же мере, что и с трудовой деятельностью; 4) эстетизация повседневной жизни с выработкой человеком собственного жизненного стиля; 5) рассмотрение актов потребления как признака определенной социальной

позиции; 6) развитие образцов потребления; 7) приобретение потребителями большей власти и авторитета в обществе, нежели производителями; 8) активная коммодификация (принятие формы товара) человеческого опыта и аспектов повседневной жизни.

Среди социологов и общественных деятелей имеются аргументы как в защиту, так и против О. п. Основные тезисы в защиту состоят в том, что в О. п. производители имеют стимул совершенствоваться и создавать новые товары и услуги, что способствует прогрессу в целом; высокие потребительские стандарты являются стимулом для зарабатывания денег и, как следствие, упорной работы, продолжительной учебы, повышения квалификации; потребление способствует снижению социальной напряженности; члены О. п. требуют более высоких экологических стандартов и экологически чистых продуктов, вынуждая производителей создавать их; потребление сырья и товаров из стран «третьего мира» способствует их развитию.

В доводах «против О. п.» внимание акцентируется на том, что О. п. существует исключительно в высокоразвитых странах, в то время как страны третьего мира используются в качестве сырьевого придатка; в обществе потребления снижается ответственность отдельного человека (например, ответственность за загрязнение окружающей среды выбросами заводов целиком ложится на производителя, а не на потребителя); моральные ценности О. п. отрицают необходимость всестороннего умственного, нравственного и духовного развития человека, что ведет к деградации людей как личностей, упадку духовной культуры.

Хотя некоторые из аргументов «против» вполне реальны, это отнюдь не означает, что все они свойственны О. п. Кроме того, увеличение численности людей, разделяющих ценности О. п., свидетельствует о закономерности развития О. п. в русле научно-технического и социального прогресса.

Лит.: Веблен Т. Теория праздного класса. – М., 1984; Джеймисон Ф. Постмодернизм и общество потребления // Логос. – 2000. – № 4; Ильин В. И. Общество потребления: теоретическая модель и российская реальность. – СПб, 2008; Шавель С. А. и др. Потребление и стабильность общества. – Минск, 2010.

Г. Н. Соколова

ОБЩЕСТВО ТРАДИЦИОННОЕ – общество с особым способом регуляции жизни, основанным на сохранении традиций и обычаев, социокультурных устоев жизни. Для традиционного общества характерны: традиционная экономика, преобладание аграрного уклада, стабильность структуры, сословная организация, низкая мобильность, высокая смертность, низкая ожидаемая продолжительность жизни. Традиционные общества, как правило, авторитарны и не плюралистичны. Авторитаризм необходим, в частности, для пресечения попыток несоблюдения традиций или их изменения.

В традиционном обществе преобладают отношения перераспределения, а не рыночного обмена, а элементы рыночной экономики жестко регулируются. Это связано с тем, что свободные рыночные отношения повышают социальную мобильность и изменяют социальную структуру общества (в частности, разрушают сословность); система перераспределения может регулироваться традицией, а рыночные цены – нет; принудительное перераспределение препятствует «несанкционированному» обогащению/обеднению как отдельных людей, так и сословий. Преследование экономической выгоды в традиционном обществе зачастую морально осуждается, противопоставляется бескорыстной помощи. Мироззрение (идеология) традиционного общества обусловлено традицией и авторитетом.

ОБЩНОСТИ СОЦИАЛЬНО-ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЕ – совокупности людей, постоянно проживающих на определенной территории, формирующиеся на основе социально-территориальных различий в социальные образования, которые выступают носителями локальных связей и отношений, господствующих в данном обществе. О. с.-т. – одна из ключевых категорий социологии расселения, ибо выражает собой определенный срез социальной дифференциации людей, складывающийся на основе исторически обусловленной территориально-поселенческой организации общества.

ОБЩНОСТЬ СОЦИАЛЬНАЯ – относительно устойчивая совокупность людей, отличающаяся более или менее одинаковыми чертами (во всех или некоторых аспектах жизнедеятельности) условий и образа жизни, массового сознания, в той или иной мере общностью социальных норм, ценностных ориентаций и интересов.

Общности разных видов и типов – это формы совместной жизнедеятельности людей, формы человеческого общежития.

ОБЪЕКТ И ПРЕДМЕТ СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ. Объект социологического исследования – определенная социальная реальность, не зависящая от исследователя; предмет – свойства, стороны, отношения и процессы данной реальности, выделяемые исследователем для целенаправленного изучения. В одном и том же объекте может быть выделено множество предметов исследования, что диктуется научно-познавательными и практически-ми целями. Определение объекта и предмета исследования, исходя из его целей, и уточнение проблемной ситуации – неперменная составляющая теоретико-методологического раздела программы социологического исследования. В эмпирическом социологическом исследовании границы объекта должны быть строго определены в пространстве и времени в соответствии с целями исследования, а его предметная область не должна выходить за границы очерченного объекта.

ОБЪЕМ ВЫБОРКИ – общее число единиц наблюдения, включенных в *выборочную совокупность*. *О. в.* определяется, во-первых, задачами исследования, во-вторых, степенью однородности *генеральной совокупности* с точки зрения исследуемых свойств, в-третьих, величиной доверительной вероятности, обозначаемой символом *P*, с которой гарантируется достоверность результата, в-четвертых, требуемой точностью результатов, т. е. величиной допускаемой (предельной) *ошибки репрезентативности*. Должна быть принята во внимание совокупность технических приемов осуществления выборки, тех средств, с помощью которых выборочная совокупность выделяется из генеральной. *О. в.* может определяться с помощью таблицы достаточно больших чисел, по номограммам достаточно больших чисел и с помощью математических формул.

В случае когда исследование проводится впервые и ничего нельзя сказать ни о средних показателях выборочной и генеральной совокупности, ни о мере варьирования признаков (дисперсии), прибегают к таблице достаточно больших чисел. При этом считается, что объем генеральной совокупности не влияет на *О. в.* Численность

выборки, определяемой по таблице достаточно больших чисел, зависит от величины вероятности P , с которой делается заключение о достоверности выводов, от величины допускаемой (предельной) ошибки репрезентативности (Δ), а также от вероятности появления события (ρ). В практике конкретных социологических исследований принято считать, что величина вероятности, с которой гарантируется достоверность показателей выборки, не превышает 95 % (0,95). Допустимая ошибка репрезентативности обычно задается в пределах от 0,01 до 0,05. Чем выше величина доверительной вероятности P и чем меньше допустимая ошибка репрезентативности Δ , тем большим должно быть число наблюдений n .

Таблицы достаточно больших чисел дают возможность определить число наблюдений, а также судить о степени достоверности выводов и величине предельной ошибки репрезентативности, т. е. о погрешности производимых наблюдений. Поскольку при первом обследовании неизвестны меры вариации изучаемого признака, таблицы достаточно больших чисел построены с расчетом наибольшего рассеяния этого признака. Поэтому определяемое число наблюдений получается несколько завышенным по сравнению с тем, которое необходимо.

В том случае, когда рассеяние признака известно на основании прежних исследований, объем выборочной совокупности может быть меньшим при тех же самых значениях величины вероятности P и предельной ошибки репрезентативности Δ . В этом случае для определения численности выборки пользуются номограммой достаточно больших чисел. Номограммы, составленные для величины вероятностей 0,99 и 0,95, приведены в книге «Методика и техника статистической обработки первичной социологической информации» (М.: Наука, 1968. С. 274–275). Там же даются определения объема выборочной совокупности.

Если предварительно было проведено исследование и найдены значения дисперсии (σ^2) и стандартного отклонения (σ), которые являются общепринятыми мерами вариации признака, то для определения O . в. можно воспользоваться математическими формулами. Для этого обуславливается с заданной вероятностью допускаемая разность между средними показателями выборочной и генеральной

совокупностей, иначе говоря, задается предельная ошибка репрезентативности. Для чисто случайной выборки предельные ошибки репрезентативности определяются по формулам:

$$\Delta_x = t \sqrt{\frac{\sigma^2}{n}}, \quad \Delta_p = t \sqrt{\frac{PQ}{n}}.$$

Путем преобразования этих формул можно получить формулы, предназначенные для определения O . в. В случае определения среднего показателя в генеральной совокупности O . в. рассчитывается по формуле:

$$n = \frac{t^2 \sigma^2}{\Delta_x^2}.$$

В случае определения доли признака в генеральной совокупности для вычисления O . в. применяется следующая формула:

$$n = \frac{t^2 PQ}{\Delta_p^2},$$

где $PQ = \sigma^2$ – для альтернативных признаков.

Численность выборки при заданной предельной ошибке репрезентативности увеличивается с возрастанием дисперсии признака (или его доли) и надежности заключения, выражаемого вероятностью P (при $P = 0,95$ $t = 2$ и при $P = 0,99$ $t = 3$).

При определении O . в. по приведенным формулам возникает затруднение, так как мера варьирования признака (σ^2) или его доли (PQ) заранее не известна и может быть определена лишь после проведения выборочного обследования. Между тем без этих величин нельзя определить необходимую численность выборки.

Обычно вместо фактических значений σ^2 и PQ представляют приближенные значения, полученные из предыдущих обследований или на основе пробных выборочных наблюдений. При этом исходят из того, что чем больше величина σ^2 или чем ближе доля признака приближается к 0,5 (дисперсия доли достигает наибольшего значения при $PQ = 0,25$), тем большую численность выборки нужно взять при той же заданной точности. Для предосторожности при всякого рода сомнениях принимают наибольшие значения мер рассеяния признака.

Приведенные формулы расчета объемов выборки применимы к чисто случайной повторной выборке, т. е. такой, при которой не исключается неоднократное попадание в выборку одних и тех же единиц наблюдения. Для чисто случайной бесповторной выборки, исключающей такое явление, формулы имеют следующий вид:

$$n = \frac{N t^2 \sigma^2}{N \Delta_x^2 + t^2 \sigma^2}; \quad n = \frac{N t^2 P Q}{N \Delta_p^2 + t^2 P Q},$$

где N – объем генеральной совокупности.

Сравнение приведенных формул показывает, что в формулах для бесповторной выборки знаменатель больше, чем в формулах для повторной выборки. Это значит, что объем бесповторной выборки всегда меньше объема повторной выборки при одинаково заданных P и Δ , а также при одинаковой дисперсии признака (или его доли). Таким образом, если проводится бесповторная выборка, а расчет ее объема производится по формулам повторной выборки, то тем самым обеспечивается некоторый запас надежности результатов.

Лит.: Методика и техника статистической обработки первичной социологической информации. – М., 1968; *Йейтс Ф.* Выборочный метод в переписях и обследованиях. – М., 1965; Рабочая книга социолога. – М., 1983.

Г. Н. Соколова

ОБЪЯСНЕНИЕ СОЦИОЛОГИЧЕСКОЕ – раскрытие сущности изучаемого объекта посредством социального закона, которому подчиняется данный объект, либо путем установления тех связей и отношений, которые определяют его существенные черты. О. с. предполагает описание объекта, подлежащего объяснению, и анализ последнего в контексте его связей, отношений и зависимостей.

Объяснительная структура включает в себя, с одной стороны, положение или совокупность положений, отображающих объясняемый объект, с другой – совокупность объясняющих положений. При отсутствии одной из них нет и объяснения. Любое объяснение определяется по крайней мере тремя факторами: характером объясняемых положений, характером объясняющих положений и характером взаимосвязи объясняемого и объясняющего, т. е. механизмом объяснения.

Характер объясняемых положений выявляется в ходе социологического описания, которое опирается на социальные факты и эмпирические социальные регулярности. В качестве объясняющих положений выступают законы, закономерности, тенденции, в контексте которых происходит осмысление объясняемого объекта. Объяснения по характеру их механизма подразделяют на объяснения через собственный закон (теорию, гипотезу) и через модельное объяснение.

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

Наиболее развитая форма О. с. – объяснение на основе теоретических законов, связанное с осмыслением объясняемого объекта в системе теоретического знания. В науке широко используется форма О. с., заключающаяся в установлении причинных, следственных, функциональных и других видов связей объясняемого объекта с условиями, факторами и обстоятельствами, его порождающими. Основанием таких О. с. выступают общие категориальные схемы, а сами О. с. могут служить исходным пунктом развития представлений об объекте в теоретическое знание.

Объяснение называется причинным в случае установления закономерной связи (или отношения) объясняемого объекта с процессами и событиями, создающими условия возникновения этого объекта. Суть причинного объяснения – в указании причины и того закона, в соответствии с которым эта причина и порождает объясняемый объект. При этом причина не просто предшествует следствию во времени, а в известном смысле запечатлевает в нем (в его сущности) свою природу, так что по этой цепочке передаются определенные сущностные свойства.

Объяснение называется следственным, если оно содержит указание на следствие и тот закон, в соответствии с которым это

следствие порождено объясняемым объектом. Поскольку каждый объект включен в бесконечную цепь причинно-следственных отношений, постольку, будучи следствием одного объекта, он в свою очередь становится причиной другого. Благодаря этому сущность объекта может раскрываться путем анализа не только его причины, но и его следствия.

Объяснение называется функциональным, если тип следствия представляет собой функцию, инвариантно присущую и способствующую сохранению объясняемого объекта. Все более широкое использование функционального объяснения обусловлено тем, что объектом исследования становятся сложные функциональные системы. Ввиду сложности и многогранности объектов их сущность не может быть исчерпана каким-либо одним видом объяснения. Поэтому в социологической практике, как правило, даются сложные – комбинированные и смешанные – объяснения. Раскрытие сущности социальных явлений в силу их многогранности может быть осуществлено лишь путем применения качественно различных типов объяснения (причинного, следственного, функционального, структурного и др.). Кроме того, процесс объяснения объектов, находящихся в сфере действия соответствующих объективных законов, является одновременно и процессом уточнения и развития теоретического знания. Таким образом, решение объяснительных задач представляет собой важнейший этап развития концептуального аппарата социологической теории.

Лит.: Андреева Г. М., Никитин Е. П. Методы объяснения в социологии // Социология в СССР: в 2 т. – М., 1966. – Т. 1; Никитин Е. П. Объяснение – функция науки. – М., 1970; Ядов В. А. Социологическое исследование: методология, программа, методы. – М., 1987.

Г. Н. Соколова

ОПЕРАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ПОНЯТИЙ – специфическая научная процедура установления связи концептуального аппарата исследования с его методическим инструментарием. Она объединяет в единое целое проблемы формирования понятий, техники измерения и поиска *индикаторов*. О. п. является обязательным условием построения системы социальных показателей и требует разработки и введения промежуточной концептуальной модели. Последняя со-

стоит из понятий, образующих определенную иерархию и опосредующих связь исходного понятия с системой показателей. Перевод исходного понятия в систему показателей осуществляется путем преобразования концептуальной модели в операциональную, состоящую из индикаторов.

ОПИСАНИЕ СОЦИОЛОГИЧЕСКОЕ – фиксация результатов эмпирического социологического исследования с помощью выбранной системы обозначений и выражение этих результатов в контексте социологической теории. Описание не ставит своей задачей установление закономерных связей, раскрытие сущности объектов и потому не выходит за рамки эмпирического познания.

Описание – переходный этап между опытом и теоретическими процедурами, цель которого – приведение эмпирических данных исследования к тому виду, в котором они оказываются доступными для социального объяснения. О. с. складывается из трех компонентов: эмпирических данных исследования; системы обозначений, придающей описанию строгую форму и в ряде случаев наглядность (графики, таблицы, схему и т. п.); понятийного аппарата специальной социологической теории, связанного с системой обозначений. Социальные факты систематизируются в соответствии с описательными гипотезами. Разнообразие приемов группировок обусловлено, с одной стороны, характером социальной информации, с другой – целями и задачами, очерченными программой социологического исследования.

Наиболее простой способ О. с. – группировка или упорядочение данных по одному признаку. Связывание фактов в систему осуществляется здесь в соответствии с описательной гипотезой относительно ведущего признака группировки. Так, в зависимости от гипотез, можно сгруппировать выборочную совокупность по возрасту, полу, образованию, роду занятий, ценностным ориентациям и т. д. Статистические приемы поиска средней тенденции позволяют оценить сгруппированный ряд. Простейший анализ группировки – исчисление частот по процентам.

Другой способ О. с. – перекрестная группировка, позволяющая связать социальные факты в целостную систему соответственно описательной гипотезе по ряду выделенных признаков. Назначение такой группировки – выявление взаимосвязи между двумя и более

переменными в поиске устойчивых сочетаний или синдромов свойств объекта.

Наиболее сильный прием анализа по описательному плану – эмпирическая типологизация, результатом которой является типология, не имеющая конкретного теоретического основания. Развитие и совершенствование методов многомерного статистического анализа и применение вычислительных машин расширили возможности этого метода. Методы факторного, дисперсионного, кластерного и других видов анализа позволяют во многих случаях выделять устойчивые группы переменных и тем самым осуществлять эмпирическую типологизацию.

Опыт показывает необходимость комплексного подхода с привлечением разных статистических и логических методов к выделению одних и тех же синдромов свойств, что облегчает решение проблемы обоснованности полученных результатов.

Лит.: Рабочая книга социолога. – М., 1983; Ядов В. А. Социологическое исследование: методология, программа, методы. – М., 1987.

Г. Н. Соколова

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА – система ценностей и норм, которые разделяются сотрудниками *организации социальной* и определяют их *организационное поведение*. По мнению социального психолога Курта Левина, поведение индивида (*П*) представляет собой функцию взаимодействия его личностных характеристик (*X*) и условий окружающей среды (*C*), т. е. $P = f(X, C)$. 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 трудо-

вых 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.

Лит.: *Ньюстром Дж. В., Дэвис К.* Организационное поведение / пер. с англ.; под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб., 2000; *Красовский Ю. Д.* Организационное поведение: учеб. пособие для вузов. – М., 1999; *Кобяк О. В.* Экономическая культура как регулятор экономического поведения хозяйствующего субъекта (в соавт.) // Соколова Г. Н. Экономическая социология: учебник для вузов. – М.; Минск, 2000.

О. В. Кобяк

ОРГАНИЗАЦИОННОЕ ПОВЕДЕНИЕ – 1. Индивидуальные и коллективные формы поведения людей, включенных в структуру *организации социальной*. 2. Поведение социальной организации, выступающей во внешней среде целостным объединением людей, неделимым субъектом общественных связей и отношений. 3. Специальная управленческая теория, объектом изучения которой является организация как социальная система, предметом – закономерности формирования и воспроизводства индивидуальных и коллективных форм поведения сотрудников организации, а также различные типы поведения организаций как целостных систем, в результате взаимодействия которых возникают межорганизационные отношения (например, стратегические альянсы, совместные предприятия и т. д.).

Данные определения предполагают рассмотрение феномена О. п. на трех уровнях: индивидуальное поведение сотрудника организации; коллективные формы поведения формальных и неформальных групп в рамках одной организации; стратегии поведения различных организаций в обществе. О. п. как специальная социологическая теория преследует четыре основные цели – описание, осознание, прогнозирование и контроль (регулирование) явлений, составляющих предмет ее исследования. Первая цель – систематизированное описание различных форм О. п., вторая состоит в объяснении причин и выявлении закономерностей возникновения тех или иных типов О. п., третья – предсказание тенденций развития О. п., четвертая (конечная) цель – выработка принципов управления О. п.

В истории развития социальной организации сложились четыре *социальных стереотипа* о человеке работающем: в начале XX века – «экономический человек» (в основе этого стереотипа лежит принцип экономической рациональности, денежного расчета; человек работает хорошо, когда ему хорошо платят, поэтому тот, кто платит, вправе требовать полной отдачи); в середине XX века – «психологический человек» (успеха в управлении поведением других людей можно добиться, прежде всего, владея методами психологического воздействия на них, как на интуитивном уровне, так и на уровне целенаправленно осваиваемых методик, начиная с Д. Карнеги); последняя треть XX века – «технологический человек» (возрождение тейлоровского и фордовского отношения к работнику на новой компьютерно-инжиниринговой основе); последняя четверть XX века – «этический человек» (люди в организации оценивают друг друга в русле своих представлений о морали и этике делового общения; несовпадение различных оценок может приводить к конфликтам ожиданий и реальностей, но в процессе совместной работы происходит «притирка» образов мышления сотрудников, в процессе которой постепенно складывается более или менее приемлемая для всех система норм организационного поведения). Названные социальные стереотипы выступают факторами поведения как управляющего, так и управляемого персонала организации. Они функционируют в мышлении сотрудников, определяя соответствующие типы организационного поведения в конкретных ситуациях.

Лит.: Красовский Ю. Д. Организационное поведение: учеб. пособие для вузов. – М., 1999; Ньустром Дж. В., Дэвис К. Организационное поведение / пер. с англ.; под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб., 2000.

О. В. Кобяк

ОРГАНИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНАЯ – целостная система связей и отношений между людьми, объединяющих свои усилия с целью повышения эффективности их деятельности, направленной на реализацию индивидуальных интересов в русле общих целей организации. О. с. является закономерным проявлением действия механизма общественной координации, который функционирует в условиях социально-экономического закона *разделения труда*. В основе О. с. заложен определенный механизм взаимодействия людей, включенных

в ее структуру и выполняющих соответствующие ролевые функции. Специфика данного механизма зависит прежде всего от целей О. с. Цель существования и деятельности организации представляет собой вектор направленности ее развития, который в большей или меньшей мере задается руководством О. с. и в той или иной мере отражает содержание и направленность индивидуальных интересов членов этой организации. Степень соответствия индивидуального интереса интересу организации выступает фактором включенности человека в организационную структуру и определяет специфику его *организационного поведения*. Чем в большей степени результирующая индивидуальных интересов сотрудников организации соответствует вектору развития, задаваемому субъектом управления, тем выше уровень адаптоспособности организации, совершеннее ее *организационная культура*.

Существуют различные критерии классификации О. с.: экономический (коммерческие организации – объединения людей, стремящихся к реализации своих экономических интересов; некоммерческие организации, которые не ставят в качестве цели получение прибыли в результате своей деятельности); институциональный (формальные и неформальные организации); по способу образования (целенаправленно создаваемые, спонтанно возникающие); в зависимости от сферы деятельности (политические, культурные, экологические и другие организации); в зависимости от характера деятельности (организации, способствующие социальной интеграции; организации, дезинтегрирующие (разрушающие) структуру общественных связей и отношений); размерный (по количеству членов организации); пространственный (локальные или глобальные организации). В зависимости от целей анализа выбираются те основания классификации, которые наиболее полно и рельефно отражают специфику изучаемых организаций и их положение в сравнении с другими организациями.

Природа О. с. формируется в процессе взаимодействия различных сил, которые можно классифицировать по четырем основным направлениям – сотрудники, организационные структуры, технологии, внешняя среда функционирования организации. Сотрудники организации образуют ее внутреннюю социальную систему, состо-

ящую из индивидов и групп (больших и малых, формальных и неформальных). Как отдельные люди, так и группы отличаются высокой динамикой их характеристик: группы возникают, распадаются, трансформируются; индивиды (живые, думающие, чувствующие существа), стремясь реализовать свои интересы, совершают тем не менее множество далеко не всегда логичных и последовательных действий. Задача менеджера в подобных условиях состоит в том, чтобы не только осознать неизбежность многообразия типов организационного поведения сотрудников, но и быть способным регулировать протекание этих процессов.

Организационная структура определяет прежде всего формальные отношения между сотрудниками, кооперирующими свои усилия в соответствии с целями организации. Разделение труда внутри организации предполагает координацию действий представителей разных профессий, выполняющих соответствующие ролевые функции – менеджера и рабочего, бухгалтера и уборщицы. В реальности отношения индивидов и групп внутри организационной структуры порождают сложные схемы сотрудничества, в том числе на неформальной основе, – согласования, принятия и реализации решений. Эффективность координации усилий сотрудников зависит от степени совершенства системы управления, призванной разрешать основное противоречие организационного поведения, которое выражается формулой «конфронтация – сотрудничество». Ситуации в этом диапазоне возникают в организациях как по вертикали – между руководителями и подчиненными, так и по горизонтали – между сотрудниками, подразделениями, службами. Поэтому в организации формируется и развивается определенная управленческая система, которая осуществляет необходимую балансировку организационного поведения. Эффективная балансировка различных типов организационного поведения свидетельствует о совершенстве управленческой системы и о развитости *организационной культуры*.

Технологическое обеспечение представляет собой материальные ресурсы, вовлекаемые в процесс деятельности организации. Уровень используемой техники и технологий оказывает значительное влияние на трудовые отношения. Техника повышает производительные силы труда, но она же и накладывает ограничения (например,

по уровню квалификации сотрудников). Эволюция социально-экономических *законов разделения и перемены труда* обусловила повышение роли робототехники и компьютеризацию производства, перераспределение рабочей силы из сферы производства в сферу услуг, особенно заметное в индустриально развитых странах, повсеместное внедрение компьютеров и разработку ориентированного на пользователя программного обеспечения, быстрое развитие информационных технологий и возможностей всемирной сети Интернет и т. д. Все эти факторы повышают психологическое давление на сотрудников О. с., усложняя проблемы обеспечения бесконфликтного равновесия технической и социальной систем.

Окружающая среда – это сфера жизнедеятельности организации, поле ее взаимодействия с другими организациями и социальными институтами. В зависимости от положения организации в обществе и ее целей возникают отношения с другими коллективными субъектами социальной структуры, варьирующие в диапазонах «управление – подчинение»; «тесное сотрудничество – жесткая конкуренция (вплоть до конфронтации)». Все многообразие этих отношений по сути представляет собой различные формы конкурентной борьбы организаций за ресурсы, энергию, информацию, другие блага. Успех организации в этой борьбе, помимо явных преимуществ, связанных с перераспределением ресурсов в свою пользу, обеспечивает улучшение внутренней социокультурной среды, формирование «корпоративного духа», повышение инициативной активности сотрудников, чутко реагирующих на изменения (в данном случае – положительные) условий для реализации их индивидуальных интересов. Поэтому при выработке и реализации менеджерами конкурентоспособных моделей поведения О. с. совершенно необходимо учитывать воздействие и прогнозировать изменение многочисленных факторов внешней среды.

Лит.: *Пригожин А. И.* Социология организаций. – М., 1980; *Лапина С. В.* Социология организаций // Социологический словарь / науч. ред. Г. Н. Соколова, И. Я. Писаренко. – Минск, 1991; *Красовский Ю. Д.* Организационное поведение: учеб. пособие для вузов. – М., 1999; *Кобяк О. В.* Экономический человек: закономерности формирования мышления и механизмы управления поведением. – Минск, 2006.

О. В. Кобяк

ОРГАНИЗАЦИЯ ТРУДА – один из важных резервов эффективности производства на основе достижений науки и передового опыта. В О. т. включаются мероприятия по рационализации структуры управления трудовым коллективом, форм разделения и кооперации труда; улучшение организации и обслуживания рабочих мест; проектирование и внедрение новых методов и приемов труда; совершенствование нормирования и стимулирования труда, улучшение условий труда; подбор, подготовка и повышение квалификации кадров; укрепление трудовой дисциплины и повышение творческой активности работников.

ОРГАНИЗАЦИЯ ТРУДА НАУЧНАЯ (НОТ) – организация труда, которая основывается на достижениях науки и передовом опыте, внедряемых в производство; позволяет более эффективно соединять технику и людей в едином производственном процессе; обеспечивает непрерывное повышение производительности труда, лучшее использование материальных и человеческих ресурсов; способствует сохранению здоровья, улучшает социально-психологический климат и повышает удовлетворенность трудом.

ОРИЕНТАЦИИ ЦЕННОСТНЫЕ ЛИЧНОСТИ – см.: *Ценностные ориентации личности.*

ОРИЕНТАЦИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ – комплекс психолого-педагогических и медицинских мероприятий, направленных на оптимизацию процессов подготовки и переподготовки индивидов к трудовой деятельности в соответствии с их желаниями, склонностями и способностями, а также с учетом потребности в кадрах региональной и национальной экономики.

ОРИЕНТАЦИЯ СОЦИАЛЬНАЯ – установка индивидуально- или коллективного субъекта на включение в те или иные формы социальной деятельности и формирование способов достижения целей, связанных с реализацией этой установки.

ОРУДИЯ ТРУДА – машины, станки, оборудование, двигатели, инструменты и др., с помощью которых человек воздействует на *предмет труда*. Они являются мерой технической вооруженности

труда, мерилom развития рабочей силы, показателем степени овладения обществом силами природы. От наличия, состава, технического уровня и использования О. т. в решающей степени зависит *производительность труда*. В условиях *научно-технической революции* резко возрастает значение таких О. т., как комплексы машин-автоматов, электронно-вычислительная техника, станки с числовым программным управлением, гибкие автоматизированные производства и другая прогрессивная техника. Необходимо завершить комплексную механизацию во всех отраслях производственной и непромышленной сфер и сделать крупный шаг в автоматизации производства.

ОТБОР ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ. Выбор из группы кандидатов для занятия определенных должностей работников, наиболее пригодных для выполнения данной работы. О. п. осуществляется путем установления психофизиологических противопоказаний (ограничений) для работы в данной области деятельности. В О. п. используются: система тестов, беседы, наблюдения.

ОТНОШЕНИЕ К ТРУДУ – характеристика типа духовной связи индивида с предметом, средствами и продуктом труда, а также с производственной средой (ситуацией). В социологии принята точка зрения, что О. к т. не ограничивается связью индивида с его непосредственным занятием. Оно выражает фундаментальную связь индивида с обществом, проявляется через общественную оценку труда – престиж профессии, труд как высшую социальную ценность и способ признания человека в обществе, осознание трудового долга и т. п., получает субъективно-индивидуальное выражение в высказываниях и поступках человека. О. к т. определяется объективными и субъективными факторами. Объективные факторы – это содержание и характер труда, социально-экономические, технико-организационные, социально-гигиенические и социально-психологические условия труда, тип общественного устройства. Субъективные факторы – это система *ценностных ориентаций* и мотивов трудовой деятельности. Мотивационное ядро О. к т. включает три уровня: отношение к труду как к ценности; отношение к профессии как к определенному виду труда; отношение к работе как к специфическому

виду трудовой деятельности в конкретных условиях. Факторы, воздействующие в этом случае на О. к т., – форма и размер заработной платы, условия и организация труда, круг должностных обязанностей, степень рутинности работы, уровень запросов личности и т. д. В эмпирическом исследовании О. к т. фиксируется в объективных (качество и производительность труда, уровень дисциплины, экономное отношение к сырью, инструментам и др.) и субъективных (ценностные ориентации, трудовые установки, структура мотивов, удовлетворенность работой и т. д.) показателях.

О. к т. – эволюционирующая характеристика трудовой деятельности. Его изменение может быть связано с изменениями условий трудовой деятельности, этапами профессиональной карьеры, особенностями образа жизни, процессами, происходящими в обществе, а также с утратой действующей концепцией О. к т. своих объяснительных возможностей. В отечественной социологии в исследовании феномена О. к т. можно условно выделить пять этапов, когда несмотря на неизменность методологического принципа историзма, подходы к его изучению несколько изменялись, что было связано с накоплением эмпирического материала и необходимостью поиска новых, более совершенных и адекватных методик для исследования.

1-й этап – с начала становления советского государства до середины 1960-х годов – период, когда происходило становление и укрепление социалистических форм труда. О. к т. исследовалось с точки зрения качественных различий в положении работника в производстве при капитализме и социализме. Объявление социологии буржуазной наукой приостановило исследования.

2-й этап – середина 1960-х годов – период, когда исследовались различия среди трудящихся по степени воплощения нового О. к т.: изучались характер и содержание труда, условия труда, уровень и содержание квалификации работника, удовлетворенность трудом. Согласно концепции А. Г. Здравомыслова и В. А. Ядова, положенной в основу программы исследования «Человек и его работа», существуют объективные и субъективные стороны О. к т. В объективном плане оно определяется характером и содержанием труда, а в субъективном – типологическими особенностями личности работника. В самом общем виде О. к т. определялось тремя факторами.

Во-первых, оно обусловлено социально-экономической природой общества, системой общественного разделения труда, социальной структурой и содержанием общественного сознания. Во-вторых, О. к т. обусловлено технологическими или функциональными особенностями содержания того или иного конкретного вида трудовой деятельности. В-третьих, О. к т. связано с особенностями социально обусловленной структуры личности работника: содержанием и интенсивностью потребностей и запросов личности, характером жизненных идеалов и устремлений, а также индивидуальными склонностями и т. д. Общий вывод исследования заключался в следующем: при социализме содержание труда в функциональном смысле является ведущим мотивационным фактором, следовательно, чем выше творческие возможности труда, тем больше удовлетворенность трудом.

3-й этап – 1970-е годы – период, когда стали разрабатываться новые подходы к исследованию проблемы. Методологически важным явилось сомнение относительно абсолютизации мотивационного значения содержания труда и недооценки заработной платы. В ходе новых исследований 1972–1976 гг. (под руководством В. А. Ядова) были выявлены следующие тенденции. Во-первых, в структуре ценностных ориентаций произошел статистически значимый сдвиг в сторону повышения общественных мотивов, связанных с содержательными сторонами работы (ее общественной полезностью), а в структуре ситуативных социальных установок зафиксирован сдвиг в сторону повышения значимости условий труда. Во-вторых, наблюдалось сближение ситуативных социальных установок, связанных с работой, при различии этих установок в сфере быта и досуга, что говорит о воздействии на структуру мотивов образа жизни, а не только производственных факторов. В-третьих, ведущие детерминанты, дифференцирующие ситуационно-социальные установки, в большей мере связаны с социально-демографическими факторами, и в меньшей – с различием в содержании труда.

4-й этап – 1980-е годы. Прослеживаются тенденции к пересмотру устоявшейся концепции О. к т. Отмечается, что О. к т. представляет собой единство ценностно-нормативной и деятельностной сторон, при этом ведущей является первая. Исследование О. к т. на данном этапе требует переноса акцента на анализ ценностных ориентаций

и мотивов трудовой деятельности. Подчеркивается необходимость четкого разделения понятий «О. к т.» и «эффективность труда».

5-й этап – 1990–2000-е годы – ознаменовался радикальными изменениями во всех сферах исследовательской деятельности. Отмечают, что кризис общества, потеря ценностных ориентиров, разрушение идеалов не могли не отразиться на трудовой этике, обусловив кризис труда. Сопоставление интервью с работниками 1960-х и работниками «нулевых», представленное в книге «Человек и его работа в СССР и после» (2003), свидетельствует о том, что комплекс мотивации, выявленный в исследовании 1960-х годов, значительно изменился в своем содержании. Речь идет о взаимодействии четырех групп мотивов: материальной заинтересованности, восприятию содержания труда, мотивов коллективистского плана и общего смысла трудовой деятельности.

Материальная заинтересованность приобрела всеобщий характер и выразилась в преобладании инструментального отношения к работе как к средству к жизни. Так, в ответ на вопрос «Что повысило бы Ваш интерес к работе?» решительно все в первую очередь называют увеличение заработной платы.

В восприятии содержания труда значение смыслообразующих мотивов сохранилось, но приобрело иное вербальное выражение. Теперь эти мотивы в большей мере связаны с личностной перспективой приобретения более значимой специальности, успешной карьеры и др.

Мотивы коллективистского плана обусловлены новыми акцентами в трудовой этике и общей нравственно-психологической атмосфере, что связано с акционированием предприятий (организаций) и превращением их в «коллективную собственность». В сознании работника сформировался образ «хозяина» предприятия (фирмы), от которого зависит предоставление работы.

Осознание наемным работником общего смысла трудовой деятельности происходит по линии ощущения им полной зависимости от работодателя. Общая идеологическая установка наемного работника – «деньги за время»; у него нет общих интересов с администрацией предприятия (фирмы), и нет более декларации относительно его роли в обществе, к которой он раньше мог апеллировать.

Очевидно, что прежние концепции, несмотря на стройность и работанность, не могут лежать в основании программ исследований, так как не соответствуют современным условиям, а новые – еще предстоит разработать, осмыслив социально-экономические изменения, происходящие в сфере труда в изменяющихся экономических условиях.

Лит.: Человек и его работа / под ред. А. Г. Здравомыслова и др. – М., 1967; Подмарков В. Г. Введение в промышленную социологию. – М., 1973; Шкартан О. И. Эффективность труда и отношение к труду // Социол. исслед. – 1982. – № 1; Ядов В. А. Отношение к труду: концептуальная модель и реальные тенденции // Социол. исслед. – 1983. – № 3; Неймер Ю. Л. От кризиса общества к кризису труда // Социол. исслед. – 1992. – № 5; Соколова Г. Н. Социология труда: учебник для вузов. – Минск, 2002; Здравомыслов А. Г., Ядов В. А. Человек и его работа в СССР и после: учеб. пособие для вузов. – М., 2003.

Г. Н. Соколова

ОТНОШЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ – отношения между людьми, складывающиеся в процессе производства, обусловленные определенным уровнем развития производительных сил и формой собственности и обуславливающие, в свою очередь, классовую структуру общества.

ОТНОШЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫЕ – объективно существующие взаимозависимость и взаимодействие субъектов этих отношений в процессе труда, нацеленные на регулирование качества трудовой жизни. О. с.-т. как система имеют две формы существования: фактические социально-трудовые отношения, функционирующие на объективном и субъективном уровнях; социально-трудовые правоотношения, отражающие проекцию фактических социально-трудовых отношений на институциональный, законодательный, нормотворческий уровень. В системе О. с.-т. выделяются следующие структурные составляющие: субъекты и уровни социально-трудовых отношений; предметы социально-трудовых отношений и их структура; принципы и типы социально-трудовых отношений.

Субъектами О. с.-т. могут быть индивид, группа индивидов, объединенных каким-либо системообразующим признаком. В связи с этим О. с.-т. могут быть индивидуальными, когда с отдельным работодателем взаимодействует отдельный работник, а также групповыми или коллективными, когда работники (работодатели) взаимо-

действуют между собой. Логика становления новых типов О. с.-т. предполагает первоначально формирование новых субъектов этих отношений, а затем формирование самих отношений. Так, в западных странах формировалось социально-трудовое самосознание, определялись роли, функции, выявлялись возможности следующих субъектов социально-трудовых отношений: наемный работник, предприниматель (работодатель) и государство.

Наемный работник – гражданин, заключивший трудовой договор (письменный или устный) с работодателем (руководителем предприятия или отдельным лицом). Вместе с тем понятие «наемный работник» является предельно обобщенным. В реальности в качестве наемного работника как субъекта О. с.-т. могут выступать и индивиды и группы работников, различающиеся по своему положению в социально-профессиональной структуре, по направленности интересов, мотивации труда и многим другим признакам.

Работодатель как субъект О. с.-т. согласно международной классификации статуса в занятости – это человек, работающий самостоятельно и постоянно нанимающий для работы одного или многих лиц. Работодатель обычно является собственником средств производства, однако в хозяйственной практике постсоветских государств работодателем считается также и руководитель в государственном секторе экономики, нанимающий работников по договору, например, директор государственного предприятия, хотя он сам является наемным работником государства и не владеет средствами производства.

Роль государства в О. с.-т. чаще всего связывается с выполнением функций законодателя, защитника прав, регулировщика, миротворца. Мера реализации каждой из этих функций, характер их сочетания в конкретный момент времени определяются историческими, экономическими и политическими и социокультурными условиями развития государства. Но в любом случае государство как субъект О. с.-т. должно быть заинтересовано в эффективной самоидентификации и наемных работников и работодателей, ибо только социально активные наемный работник и работодатель могут быть равноправными партнерами, достигать социального согласия.

В качестве предмета О. с.-т. между наемными работниками и работодателем может выступать кадровая политика в целом или

отдельные ее элементы: аттестация кадров; контроль и анализ трудовой деятельности; оценка эффективности труда; организация труда; нормирование труда; трудовые конфликты и их развитие; трудовая мотивация. Все многообразие социально-экономических явлений, выступающих в качестве предмета О. с.-т., разделяется на три относительно самостоятельных предметных блока: социально-трудовые отношения занятости; социально-трудовые отношения, связанные с организацией и эффективностью труда; социально-трудовые отношения, возникающие в связи с вознаграждением за труд.

О. с.-т. в зависимости от способа их регулирования, методов разрешения проблем классифицируют по типам. Тип О. с.-т. определяется их характером, а именно тем, каким конкретно образом принимаются решения в социально-трудовой сфере. Основой О. с.-т. могут служить: принципы солидарности и субсидиарности; отношения по принципу «господство—подчинение»; равноправное партнерство; конфликт; дискриминация.

Солидарность. Принцип солидарности – идеал, выработанный человечеством в процессе его социально-экономического развития, – предполагает совместную ответственность людей, основанную на личной ответственности и согласии, единодушии и общности интересов. Принцип солидарности, основанный на личном согласии и ответственности, может несколько утрачивать свое значение при развитии систем защиты от возможных экономических, социальных и общественных рисков, предоставляемых государством.

Патернализм. Довлеющая роль государства в О. с.-т. или практически полная их регламентация формируют тип отношений, называемых государственным патернализмом. Патернализм может сформироваться и на уровне предприятия (организации) на основе использования жесткой регламентации О. с.-т. Этот тип О. с.-т. может оказаться высокоэффективным в определенных исторических и социокультурных условиях. Примером является опыт внутрифирменных О. с.-т. на предприятиях Японии. Вместе с тем известны и качественно другие следствия этого типа О. с.-т.: пассивность в трудовом поведении, минимизация уровня притязаний к качеству жизни в целом и качеству трудовой жизни в частности.

Субсидиарность. Принцип subsidiarности направлен на сохранение неослабевающего стремления человека к самоответственности и самореализации и призван предотвращать перенесение ответственности на общество. Очевидно, в О. с.-т. любого общества чувство собственного достоинства, вера в себя и чувство личной ответственности граждан должны стимулироваться и должна обеспечиваться возможность их реализации.

Партнерство. В развитых странах с социальной ориентацией рыночных отношений преобладающим типом О. с.-т. является социальное партнерство. Процесс формирования социального партнерства был здесь последовательным переходом от социальных отношений типа «конфликтного соперничества» к типу «конфликтного сотрудничества» и сопровождался расширением масштабов деятельности профсоюзов и союзов до международного уровня.

Конфликт. Конфликт (конфликтная ситуация) как тип О. с.-т. – предельный случай обострения противоречий в трудовых отношениях.

Дискриминация. Это произвольное, необоснованное ограничение, ущемление прав и возможностей кого-либо. Дискриминация как тип О. с.-т. представляет собой произвольное ограничение прав субъектов этих отношений, преграждающее доступ им к равным возможностям на рынке труда. Выделяют дискриминации по полу, национальности, расе, возрасту и др.

Основные факторы формирования и развития О. с.-т. – социальная политика (политика в области труда, в области доходов населения, занятости, миграционной и социальной сферы); процессы глобализации экономики; развития труда и производства; качество и уровень жизни населения.

Лит.: Экономика труда и социально-трудовые отношения / под ред. Б. Г. Меликьяна, Р. П. Колосовой. – М., 1996; Соколова Г. Н. Социология труда. – Минск, 2001.

Г. Н. Соколова

ОТНОШЕНИЯ СОЦИАЛЬНЫЕ – отношения между группами людей и индивидами, которые занимают определенное положение в обществе, имеют соответствующий статус и выполняют определенные социальные роли.

ОТНОШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ – материально опосредованные отношения, складывающиеся между группами людей и индивидами в процессе производства, обмена, распределения и потребления материальных и нематериальных (в том числе информационных) благ и услуг.

ОТРАСЛЬ ЭКОНОМИКИ – качественно однородная совокупность *предприятий*, объединений и других хозяйственных единиц. Предприятия могут характеризоваться общностью выполняемых функций в системе общественного *разделения труда*, производимой продукции или услуг. При отнесении предприятий к той или иной отрасли учитываются: экономическое назначение продукции (услуг), однотипность используемого сырья и материалов, наличие характерных для отрасли технологических процессов и соответствующей технической базы, профессионального и квалификационного состава кадров.

ОТЧУЖДЕНИЕ ТРУДА – 1. По К. Марксу – процесс превращения деятельности людей и ее результатов в самостоятельную, враждебную и господствующую над ними силу. О. т. выражается в господстве овеществленного труда над живым трудом, в отсутствии контроля над условиями, средствами и продуктами труда, в эксплуатации, в утрате человеческой сущности. 2. В гражданском обществе – процесс превращения трудовой деятельности работников в произведенные материальные и нематериальные блага, которые выступают средством обмена (преимущественно через заработную плату), распределения и потребления в обществе.

ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНАЯ – одобрение или неодобрение, которые проявляет группа, организация или общество по отношению к явлениям и процессам, которые непосредственно или опосредованно затрагивают их интересы и влияют на их социально-экономическое положение.

ОЦЕНКА СТАТИСТИЧЕСКАЯ – функция от случайных величин, принимаемая для определения неизвестных параметров теоретического распределения вероятностей.

ОШИБКА РЕПРЕЗЕНТАТИВНОСТИ – мера отклонения статистической структуры выборки от структуры соответствующей *генеральной совокупности*. Существует два типа ошибок, которые необходимо учитывать при использовании *выборочного метода* и организации выборок: случайные и систематические.

К случайным ошибкам относят статистические погрешности, органически присущие выборочному методу, и ошибки, вызываемые случайными нарушениями в процедурах сбора информации. Случайные ошибки первого вида представляют собой отклонения характеристик выборочного распределения от генерального распределения. Возникают они вследствие различий в размерах двух совокупностей. Величина такой случайной ошибки поддается измерению. В задачу социолога входит обязательный учет этой погрешности при расчете всех выборочных показателей.

Другим видом случайных ошибок, называемых неконтролируемыми отклонениями от планируемой выборки, являются ошибки наблюдения и процедур сбора информации. Источники этих ошибок следующие:

1. Замена намеченных по плану единиц наблюдения другими, более доступными, которые, однако, оказываются неполноценными с точки зрения выработанного плана выборки. Такого рода ошибки могут происходить при использовании недостаточно квалифицированных кадров анкетеров и интервьюеров. Эти ошибки могут быть предотвращены выборочным контролем за деятельностью анкетеров и интервьюеров и качеством собранной ими информации.

2. Неполный охват *выборочной совокупности*, т. е. получение информации от части *единиц наблюдения*, включенных в выборку (например, недополучение почтовых анкет, не полностью заполненные анкеты). Эти ошибки устанавливаются путем сравнения реально сформированной выборки с разработанным ее планом. Они «снимаются» так называемой процедурой корректировки выборки, т. е. организацией дополнительного сбора недостающей информации.

Систематические ошибки – это ошибки неслучайного характера, вызывающие неадекватное воспроизведение в выборке генеральных распределений. Неадекватность выражается либо в резком завышении, либо в резком занижении характеристик генеральной совокупности.

Основными источниками систематических ошибок могут быть: а) неадекватность сформированной выборки задачам исследования; б) незнание характера распределений в генеральной совокупности и выбор процедур отбора, которые могут исказить эти распределения; в) сознательный отбор наиболее удобных и «выигрышных» для решения задач исследования элементов генеральной совокупности, которые, однако, не представляют ее в целом (например, отбор только передовых предприятий и т. п.).

Систематические ошибки, как и ошибки наблюдения и процедур сбора информации, приводят к смещению выборки, т. е. отклонению структуры выборки от реальной структуры генеральной совокупности. Эти смещения обычно возникают за счет преимущественного включения в выборочную совокупность тех или иных *социальных групп*. Так, почтовые анкеты чаще заполняют лица с более высоким уровнем образования, причем мужчины чаще, чем женщины, пенсионеры чаще, чем работающие, и т. п. Источником серьезных смещений могут быть и ошибки подстановки, т. е. замена одних респондентов, отобранных в соответствии с типом выборки, другими, более доступными.

О. р., выступая мерой разности средних значений признака выборочной и генеральной совокупностей, подчиняются тому же характеру нормального распределения, что и сами значения признака.

В математической статистике доказывается, что О. р. для чисто случайной выборки равна корню квадратному из дисперсии признака в генеральной совокупности, деленной на объем выборки, т. е.:

$$M = \sqrt{\frac{\hat{\sigma}^2}{n}},$$

где M – ошибка репрезентативности; $\hat{\sigma}^2$ – дисперсия варьирующего признака; n – число единиц *выборочной совокупности*.

Для совокупности с альтернативными признаками эта формула принимает вид:

$$M_p = \sqrt{\frac{PQ}{n}},$$

где PQ – дисперсия долей варьирующего признака.

Из приведенных формул следует, что О. р. тем меньше, чем более однородна генеральная совокупность (малая дисперсия) и чем

больше объем выборки. Поскольку дисперсия генеральной совокупности, как правило, неизвестна, то в практических расчетах допускается ее отождествление с дисперсией выборочной совокупности.

Как следует из математической статистики, с определенной вероятностью можно утверждать, что отклонения выборочной средней от генеральной не превышают некоторой величины, которая называется предельной О. р. При нормальном распределении вероятность того, что предельная ошибка не превышает стандартного отклонения, составляет 68 %, удвоенного стандартного отклонения – 95,5 %, утроенного стандартного отклонения – 99,7 %. Вероятность в 99,7 % обычно принимается за полную достоверность. Вероятность (P), с которой гарантируется, что предельная О. р. не превышает одного-, двух-, трехкратного стандартного отклонения, называется доверительной, а показатель кратности стандартного отклонения t – коэффициентом доверия.

В общем случае предельная О. р. рассчитывается по формулам:

$$\Delta_x = t \sqrt{\frac{\bar{\sigma}^2}{n}}, \quad \Delta_p = t \sqrt{\frac{PQ}{n}}.$$

В приведенных формулах предельные отклонения выборочной средней (или выборочной доли) от генеральной вычисляются при заданной вероятности (при $P=0,68$ $t=1$, при $P=0,95$ $t=2$, при $P=0,99$ $t=3$), с которой можно гарантировать, что предельная О. р. не превысит t – кратного стандартного отклонения.

Лит.: *Закс Л.* Статистическое оценивание / пер. с нем. – М., 1976; *Рабочая книга социолога* / отв. ред. Г. В. Осипов. – М., 1983; *Ряузов Н. Н.* Общая теория статистики. 3-е изд., перераб. и доп. – М., 1979; *Сиповская И. В.* Выборочное статистическое наблюдение и некоторые вопросы его применения в социологических исследованиях. – Тбилиси, 1972.

Г. Н. Соколова

П

ПАРАДИГМА СОЦИОЛОГИЧЕСКАЯ – (греч. *παράδειγμα* – пример, образец) – система теоретических, методологических и аксиологических установок, принятых в качестве образца решения научных задач и разделяемых всеми членами научного сообщества. Впервые термин «П.» введен в научный оборот позитивистом Г. Бергманом, но подлинный переворот в его использовании и распространении принадлежит Т. Куну. В своей книге «Структура научных революций» (1975) Т. Кун говорит о возможности выделения двух основных аспектов П.: эпистемологического и социального. В эпистемологическом плане П. представляет собой совокупность фундаментальных знаний, ценностей, убеждений и технических приемов, выступающих в качестве образца научной деятельности. В социальном – П. характеризуется через разделяющее ее конкретное научное сообщество, целостность и границы которого она определяет. Существование П., по мнению Т. Куна, связано с периодами нормального развития науки, в рамках которых они выполняют проективно-программирующую и селективно-запретительную функции. Смена П. осуществляется посредством научных революций, что связано с переключением научного сообщества на новую систему мирозидения и ценностей.

Раскрытие содержания П. с. связано с введением Т. Куном понятия «дисциплинарной матрицы», которая включает: формальный аппарат и язык, характерный для конкретной научной дисциплины (в данном случае, социологии); компоненты, определяющие теоретические и методологические принципы миропонимания; ценности, задающие господствующие идеалы и нормы построения и обоснования научного (социологического) знания.

Лит.: Кун Т. Структура научных революций. – М., 2002.

Г. Н. Соколова

ПЕРЕМЕНА ТРУДА – изменения в общественных комбинациях труда и функциях работников, вызываемые переворотами в техническом базисе производства. Последние формируют потребность в П. т. по следующим причинам. Во-первых, создавая более прогрессивные отрасли производства, перевороты резко изменяют пропорции в отраслевой структуре рабочей силы. Во-вторых, изменяя коренным образом технику, технологию и организацию производства в той или иной отрасли, они приводят к исчезновению одних профессий и возникновению других, связанных с использованием техники более высокого уровня. В-третьих, они порождают необходимость универсализации рабочей силы путем постоянного профессионального обучения и переобучения. П. т. может осуществляться во времени, в пространстве, а также одновременно во времени и пространстве. При рассмотрении П. т. во времени необходимо различать полное переключение с одного вида работы на другой, осуществляемое в больших интервалах времени, и чередование различных видов деятельности. П. т. в пространстве связана с управлением комплексами автоматических систем, включающих разнообразные виды работ. Многообразие форм проявления П. т. зависит от степени развертывания научно-технического прогресса.

Взаимосвязь между переворотами в техническом базисе производства, с одной стороны, изменениями в общественных комбинациях труда и функциях работников – с другой, составляет содержание закона П. т. Если на первых этапах развития крупной промышленности в течение трудовой деятельности одного поколения изменения в профессиональной структуре были мало ощутимы, чтобы разглядеть тенденцию к П. т., то на современном этапе одного поколения возникает потребность в смене профессии 2–3 и более раз. Природа крупной промышленности постоянно революционизирует разделение труда внутри общества и непрерывно бросает массы капитала и массы рабочей силы из одной отрасли в другую, обуславливая тем самым П. т., движение трудовых функций, всестороннюю подвижность работников. По мере превращения науки в непосредственную производительную силу производство требует все более образованных и универсальных работников. Степень искусности занятого населения становится предпосылкой эффективного производства,

главным условием накопления богатства, залогом сохранения достижений предшествующего овеществленного труда в труде живом.

Основное требование закона П. т. в его идеальном выражении состоит в том, чтобы так называемого частичного работника заменить индивидом, обладающим абсолютной пригодностью для изменяющихся потребностей в труде. Полное осуществление этого требования недостижимо, однако по пути его осуществления с большим или меньшим успехом идут практически все цивилизованные страны. Данное требование достигается в той или иной мере значительным расширением масштабов и повышением уровня общего, специального среднего и высшего образования, а также многочисленными и многообразными формами профессионального обучения, переобучения и повышения квалификации.

Лит.: *Кайдалов Д. П.* Закон перемены труда и всестороннее развитие личности. – М., 1978; *Анчишкин А. И.* Наука. Техника. Экономика. – М., 1989; *Соколова Г. Н.* Экономическая социология. – Минск, 1995; *Соколова Г. Н.* Экономическая социология: учебник для вузов. – М.; Минск, 2000.

Г. Н. Соколова

ПЕРЕПИСЬ НАСЕЛЕНИЯ – специально организованное, отвечающее определенным научным требованиям мероприятие, проводимое с целью сбора сведений обо всех жителях страны для получения данных о численности и размещении населения по территории страны, о его составе по возрасту, семейному состоянию, национальности, уровню образования, занятиям, месту работы, общественным группам и другим демографическим, экономическим, социальным и этническим признакам на определенный момент времени. Основной чертой современных П. н. является их всеобщность, т. е. сбор сведений обо всем населении территории, на которой производится П. н. П. н. – основной источник данных о населении.

ПОВЕДЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ – это фиксированный во времени и пространстве целесообразный ряд операций и функций, совершаемых людьми, объединенными в первичные производственные коллективы. Профессиональная деятельность характеризуется рядом свойств: функционально-технологическим набором трудовых операций, предписанной рабочим местам функциональной програм-

мой; набором соответствующих качеств субъектов труда, зафиксированных в профессиональных, квалификационных и должностных характеристиках; способом организационно-технологической и экономической связи субъектов труда со средствами и условиями их реализации; нормативно-алгоритмизированным способом организации, с помощью которого формируется поведенческая матрица индивидов, включенных в производственный процесс.

Таким образом, П. п. отражает функциональный алгоритм производственного процесса, представляет собой поведенческий аналог профессиональной деятельности, является формой приспособления работника к требованиям и условиям технологического процесса, выступает определенным способом и средством воздействия человека на предмет труда с использованием опосредствующей функции (связанной с профессиями ручного труда), регулирующей функции (связанной с техническими и естественнонаучными профессиями), контролирующей функции (связанной с профессиями автоматизированного и компьютеризированного производства). Развертывание научно-технического прогресса сопровождается, как правило, возрастающим динамизмом в освоении индивидами новых профессий, появлении более высоких, профессиональных требований, усложнением моделей П. п.

Лит.: Соколова Г. Н. Труд и профессиональная культура. – Минск, 1980; Адамчук В. В., Ромашов О. В., Сорокина М. Е. Экономика и социология труда. – М., 1999; Соколова Г. Н. Экономическая социология: учебник для вузов. – М.; Минск, 2000.

Г. Н. Соколова

ПОВЕДЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЕ – совокупность теоретических представлений, определяющих понимание поведения социального (П. с.) как предмета исследования в рамках социологической ориентации и являющихся методологической основой конкретных социологических исследований. В широком смысле поведение – это присущее живым существам взаимодействие с окружающей средой, опосредованное их внешней (двигательной) и внутренней (психической) активностью. Человеческое поведение приобретает социальный смысл, когда оно непосредственно или опосредованно включено в общение с другими людьми, так или иначе

затрагивает их интересы, находится в связи с их действиями и поступками, направлено на те или иные социальные институты, организации, общности.

Динамика научных представлений о П. с. связана со сменой концепции детерминизма в науке. Механический детерминизм определял понимание поведения живых существ как автоматической реакции на получаемые извне раздражители. Органический детерминизм, сложившийся в эволюционном учении Ч. Дарвина, позволил раскрыть сложную структуру поведения и объяснить целесообразность реакций через формирование в высшей нервной деятельности животных системы безусловных и условных рефлексов (Сеченов, Павлов). П. с. как системное единство психических и социальных компонентов, обеспечивающих направленность индивидуальных и коллективных усилий на получение полезного результата, выбор и корректировку целевых программ адекватного действия, раскрыла теория функциональных систем П. К. Анохина, используя категориальный аппарат системно-функционального детерминизма.

П. с. тесно связано с социальными программами и ценностными установками, зафиксированными в материальной и духовной культуре любого общества. Оно многократно опосредовано орудийной деятельностью, использованием языка как средства общения, реализацией ближайших целей ради достижения более отдаленных. Оно регулируется не только индивидуальным и общественным сознанием, но также и социальными институтами и правовыми нормами, моралью и политикой.

К фактам П. с. относятся внешние проявления социально-психологических процессов, связанные с состоянием, деятельностью и общением людей; действия как более крупные акты поведения, имеющие определенный социальный смысл; поступки как еще более крупные акты, имеющие общественно-социальное значение, в которых проявляется нравственная установка человека и в которых он утверждает себя как личность в своем отношении к другому человеку, самому себе, социальной группе, обществу. Вместе с тем П. с. – это внешне наблюдаемая сторона деятельности, форма ее проявления; содержание же деятельности может быть понято лишь при глубоком проникновении в ее внутреннюю суть. Очевидно, чем бо-

гаче содержание человеческой деятельности, тем более органичной, адекватной ему становится форма проявления этой деятельности, выражающая себя в П. с.

П. с., коль скоро оно затрагивает интересы других людей, коллективов, общества в целом, подлежит политической, социальной, нравственной, а иногда и правовой оценке в случае, если соответствующие действия нормируются законом. Общественная оценка и самооценка П. с. – решающие инструменты социального контроля и самоконтроля общей направленности П. с.

Лит.: Каган М. С. Человеческая деятельность. – М., 1974; Психологические механизмы регуляции социального поведения. – М., 1979; Саморегуляция и прогнозирование социального поведения личности. – Л., 1979; Наумова Н. Ф. Социологические и психологические аспекты целенаправленного поведения. – М., 1988.

Г. Н. Соколова

ПОВЕДЕНИЕ ТРУДОВОЕ – это индивидуальные и групповые действия, показывающие направленность и интенсивность реализации человеческого фактора в производственной организации. Это сознательно регулируемый комплекс действий и поступков работников, связанных с совпадением профессиональных возможностей и интересов с деятельностью производственной организации, производственным процессом. П. т. можно дифференцировать по следующим основаниям: предметно-целевой направленности; глубине пространственно-временной перспективы достижения цели; контексту П. т., т. е. комплексу относительно устойчивых факторов производственной среды, субъектов и систем коммуникации, во взаимодействии с которыми разворачивается все многообразие поступков и действий; методам и средствам достижения конкретных результатов в зависимости от предметно-целевой направленности П. т. и его социокультурных образцов; по глубине и типу рационализации, обоснования конкретной тактики и стратегии П. т.

П. т. регламентируется уровнем развития производительных сил и состоянием производственных отношений, обеспечивающими способ соединения производителя со средствами производства. Иными словами, *содержание труда и характер труда* выступают основными критериями различия моделей П. т. индивидов (социальных

групп, сообществ) в разные исторические эпохи. Сложившиеся в обществе пропорции умственного и физического, квалифицированного и неквалифицированного, ручного и механизированного труда, а также степень личной свободы работника и его отношение к средствам производства различают модели П. т. в рамках рабовладельческого, феодального или капиталистического общества. П. т. регулируется стимуляционно-мотивационными механизмами, а также общепринятыми ценностями и нормами П. т.

Лит.: Соколова Г. Н. Культура труда в социальном развитии рабочего класса. – Минск, 1984; Адамчук В. В., Ромашов О. В., Сорокина М. Е. Экономика и социология труда. – М., 1999; Соколова Г. Н. Экономическая социология: учебник для вузов. – М.; Минск, 2000.

Г. Н. Соколова

ПОВЕДЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ – см: *Экономическое поведение.*

ПОКАЗАТЕЛИ СОЦИАЛЬНЫЕ – количественные и качественные характеристики состояния, тенденций и направлений социального развития, применяемые в управлении и планировании для оценки соответствия реально сложившегося положения дел в обществе научно обоснованным требованиям. Показатели научно-технического и социально-экономического развития определяются и рассчитываются на основе данных государственной статистики, а по ряду вспомогательных показателей – на основе инструктивных положений министерств и ведомств, общественных организаций. Для более глубокого представления о социальных процессах, происходящих в обществе, проводятся социологические исследования, призванные дать оценку состояния этих процессов на уровне общества, региона, трудовых коллективов.

ПОЛИТИКА ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ – система концептуально объединенных средств, с помощью которых государство и его социальные институты предполагают достижение целей демографического развития в русле социально-экономического развития общества. В П. д. выделяют четыре взаимосвязанных компонента: концепцию, цель, принципы поведения и меры по достижению поставленной цели. Концепции, положенные в основу П. д., должны

соответствовать современным представлениям о закономерностях эволюции воспроизводства и миграции населения и пересматриваться по мере познания этих закономерностей. Цель П. д. – на качественном уровне отражает концептуально обоснованные представления об оптимальном демографическом развитии; на количественном – совокупность параметров, описывающих траекторию демографического развития, которая должна быть достигнута в результате этой политики. Важнейшей частью П. д. является система мер воздействия на демографические процессы. С точки зрения регуляции *демографического поведения* эти меры относятся к изменению условий жизни населения, социальных норм и характера социализации личности, формирования у нее определенных *демографических установок*. Эффективная П. д. означает не только целенаправленное воздействие государства на демографические процессы, но и создание условий, обеспечивающих достижение поставленных целей, т. е. выделение ресурсов и их распределение на различные по характеру меры.

ПОЛИТИКА СОЦИАЛЬНАЯ – особая форма социальной деятельности государственных органов, направленная на решение социальных проблем в обществе: повышение *жизни уровня* и *жизни качества* населения, устранение *бедности*, рост доходов населения, обеспечение *занятости* населения, социальную защиту нетрудоспособных и малообеспеченных граждан и их семей, государственное регулирование социальной сферы. П. с. реализуется на государственном, региональном и местном уровнях управления. Основными инструментами реализации П. с. выступают государственные программы социально-экономического развития регионов и государства в целом (например, Национальная стратегия устойчивого развития Республики Беларусь и др.).

ПОНЯТИЕ КАК ЕДИНИЦА АНАЛИЗА представляет собой смысловое синтетическое образование, позволяющее фиксировать целостные свойства объекта, его структуру и динамику (напр., «товар» в экономическом учении К. Маркса). Объект характеризуется в П. обобщенно, что достигается за счет применения в процессе познания таких умственных действий, как абстракция, идеализация,

обобщение, определение. При помощи понятий отображаются как фрагменты действительности, рассматриваемые в отвлечении от изменения и развития, так и сам процесс постоянного изменения и развития изучаемой действительности, процесс углубления знаний о нем.

В каждом понятии различают его содержание и объем. Содержание П. – это совокупность признаков предмета, отраженных в П. Так, в содержание П. «работник» входит представление о его социально-демографических и профессионально-квалификационных характеристиках, а также – о его качествах как элемента рабочей силы. Объем П. – это множество (класс) предметов, каждому из которых принадлежат признаки, относящиеся к содержанию П. Так, в объем П. «работник» входит множество, состоящее из работников умственного и физического, квалифицированного и неквалифицированного, управленческого и исполнительского труда; работников разных отраслей экономики и разных специальностей. В формальной логике по отношению к содержанию и объему П. формулируется закон их обратного отношения: чем больше содержание П., тем меньше его объем, и наоборот. Так, если в содержание П. «работник» ввести представления о нем как о представителе младшей (старшей) возрастной группы, мужчине (женщине), носителе определенного уровня образования, профессии и квалификации, отразить его принадлежность к той или иной отрасли экономики, то содержание П. значительно углубится, но объем уменьшится.

Лит.: Соколова Г. Н. Труд и профессиональная культура. – Минск, 1980.

Г. Н. Соколова

ПОСТМОДЕРН – термин для обозначения качественно нового состояния (по сравнению с *модерном*), предположительно достигнутого современными передовыми индустриальными обществами. Отличительные черты, свойственные постмодерну, можно разделить на четыре группы: – экономические, социальные, культурные и политические. 1. Экономические. Модерные общества находятся во власти фордистских методов производства и маркетинга. В условиях *фордизма* крупные компании производят товары посредством массового производства для массовых рынков, что предполагает господство полуквалифицированного труда. Напротив, экономическая

система постмодерных обществ является системой *постфордизма*, когда речь идет об использовании методов специализированного производства продукта ограниченными партиями, что требует от рабочих высокой квалификации. Одно из следствий постфордистской организации экономики заключается в том, что роль бюрократических форм организации снижается по сравнению с ролью отношений конкуренции на рынке.

2. Социальные. Индустриализация и экономическая система капитализма привели к возникновению определенной системы социальных классов, представляющих собой важный элемент социальной структуры и социальной дифференциации. В ситуации постмодерного общества классы уже не имеют такого значения. Социальная структура становится более сложной, включая в себя, наряду с классовой принадлежностью, пол, этничность и возраст.

3. Культурные. Главные культурные факторы постмодерного общества включают: повышение роли культуры индустрий; рост эстетизации повседневной жизни, когда она рассматривается как эстетический или культурный проект; формирование идентичности на основании индивидуального выбора; фрагментацию индивидуальной идентичности в соответствии со сменой обстоятельств личной жизни и окружающей социальной среды; постмодернизм.

4. Политические. Если современные общества отличаются громоздкими государственными структурами, общественной собственностью на важнейшие коммунальные предприятия и услуги при значительном вмешательстве в экономику, то в политике постмодерных государств господствуют противоположные тенденции. Здесь поддерживаются самостоятельность, конкурентоспособность, рыночное и частное предпринимательство. В результате удаляются многие компоненты государства всеобщего благосостояния, специализированные пособия и услуги предоставляются лишь наиболее нуждающимся в них. Компании, бывшие ранее государственной собственностью, распродаются со скидкой, а правительства все более неохотно принимают на себя ответственность за управление всеми аспектами экономики. Дискуссии о предполагаемом переходе от модерна к постмодерну пребывают в начальной стадии – для более широких обобщений недостает эмпирических данных.

ПОСТФОРДИЗМ – термин, употребляемый в западной социологической и экономической литературе для обозначения комплексных изменений в системе управления производством и социально-экономическом функционировании индустриально продвинутых обществ, произошедших в результате информационной революции и массового внедрения новых технологий практически во все сектора экономики, а также в социальную, политическую, культурную и другие сферы жизнедеятельности развитых капиталистических стран.

Понятие Пф. было впервые введено в употребление в публикациях журнала «Marxism Today» («Марксизм сегодня») в 1980-е годы, когда стал очевидным кризис фордистской производственной модели, оказавшейся неприемлемой для успешного хозяйствования в условиях экономической глобализации и невиданного обострения конкурентной борьбы, порожденных микрокомпьютерными технологиями. Новые стратегии корпоративного управления и производственной политики, возникшие как ответ менеджеров на кардинально изменившиеся условия хозяйственной деятельности, стали предметом пристального внимания социологов, экономистов, а также специалистов по ряду управленческих дисциплин и получили собирательное название – постфордизм. В силу подобного происхождения термин Пф. по-разному трактуется в отдельных публикациях, авторы которых, как правило, не только не ставят своей целью выработку единого определения данного понятия, но, напротив, стремятся внести собственные нюансы в дискуссию по поводу его содержания.

Обобщая наиболее часто встречающиеся в литературе характеристики Пф. как производственной модели, следует отметить, что, в отличие от *фордизма*, он ориентирован на нишеобразный рынок потребителей и предполагает демассификацию, децентрализацию, дестандартизацию и дебиюкратизацию производства. Главная причина перехода к такой гибкой, максимально ориентированной на запросы клиента производственной схеме заключается в том, что высокие компьютерные технологии позволяют очень быстро перенастраивать все производство в целом и его отдельные участки в частности. Это делает демассифицированное производство мелкими партиями в расчете на конкретных заказчиков-потребителей более дешевым и безопасным по сравнению с массовой стандартной продукцией, ко-

торая, не найдя стабильного спроса на высококонкурентном рынке, может привести предприятие к банкротству.

Общим вектором Пф. как новой корпоративной политики является максимальное сокращение всех издержек производства и стимулирование всесторонней гибкости и мобильности предприятия. Для достижения этих целей используется целый ряд стратегических и тактических приемов, наиболее распространенными среди которых являются:

реструктурирование управления фирмы в духе лин-менеджмента (от англ. lean – поджарый, тощий, плоский) посредством уплощения организационных иерархий, предполагающего перераспределение и делегирование властных полномочий;

выделение всех вспомогательных производств и служб корпорации (транспортные, складские, социально-культурные и другие подразделения) в полностью самостоятельные хозяйственные единицы, конкурирующие с внешними мелкими субконтракторами аналогичного профиля;

внедрение квази-рыночных отношений и конкуренции внутри организации (коммерческий взаиморасчет между основными подразделениями головного производства);

повышение гибкости в уровнях занятости (численная гибкость), в трудовых задачах и навыках (функциональная гибкость), в системе оплаты труда (финансовая гибкость) основного персонала;

применение нестандартных форм занятости (напр., надомный труд, «невидимые фабрики», нестандартное рабочее время и т. п.) и тактики быстрых изменений в наборе и увольнении рабочей силы в соответствии с колебаниями рыночной конъюнктуры.

Широкое толкование Пф. как новой макросистемы социально-экономического регулирования опирается на концепцию британских социологов С. Лэша и Дж. Урри, которые первыми зафиксировали движение от «организованного», регулируемого государством, фордистского капитализма к его «дезорганизованной» постфордистской форме. Характерными чертами последней является резкое уменьшение влияния государства на регулирование экономики (дерегуляция), заметное сокращение социальных программ, маргинализация

роли профсоюзов в регулировании социально-трудовых отношений, активизация конкурентных процессов и культурной фрагментации в обществе.

Лит.: *Benson I., Lloyd J.* New Technology and Industrial Change. – N. Y., 1983; *Dertouzos M., Leister P., Solow R.* Made in America: Regaining the Productive Edge. – Cambridge, 1989; *Lane C.* Industrial Change in Europe: The Pursuit of Flexible Specialisation in Britain and Germany // *Work, Employment and Society.* – 1988. – Vol. 2. – No. 2. – P. 141–168; *Lash S., Urry J.* The End of Organized Capitalism. – Cambridge, 1987.

Ю. А. Алексейченко

ПОТРЕБЛЕНИЕ – использование продуктов труда для удовлетворения потребностей людей, в процессе которого эти продукты перестают быть потребительскими стоимостями. П. разделяется на производственное и непроизводственное. Производственное П. – это собственно само *производство*, но выступающее потребителем средств производства. В собственно производстве потребляются не только средства производства, но и рабочая сила. Непроизводственное П. – особый процесс, входящий в общественное производство наряду с собственно производством, *распределением* и обменом. Наряду с использованием вещей оно включает в себя П. услуг. Непроизводственное П. делится на личное, в ходе которого удовлетворяются потребности индивидов, и общественное, в процессе которого удовлетворяются потребности общества как социального организма. П. – необходимый момент общественного производства, без которого последнее не может существовать.

ПОТРЕБНОСТИ СОЦИАЛЬНЫЕ – особый вид потребностей человека, обусловленных состоянием и уровнем развития общественных отношений. П. с. – это потребности человека в трудовой деятельности, социально-экономической активности, культурной деятельности, т. е. во всем, что является продуктом жизни общества. К П. с. относятся потребности, связанные с включением индивида в семью, социально-профессиональные группы и трудовые коллективы, различные сферы производственной и внепроизводственной деятельности, жизнедеятельность общества в целом. П. с. являются выражением объективных закономерностей развития тех или иных сфер жизнедеятельности человека и общества.

ПРЕДМЕТЫ ТРУДА – вещество природы, вещь или комплекс вещей, на которые человек воздействует в процессе труда при помощи *орудий труда* с целью приспособления их для удовлетворения личных и производственных потребностей. П. т., образующие материальную основу продукта, называются основными материалами, а способствующие процессу труда или придающие основному материалу новые свойства – вспомогательными материалами. Дефицит естественных П. т. в условиях *научно-технической революции* ускорило создание новых материалов с заранее заданными свойствами. Такие П. т. играют революционную роль в развитии многих отраслей экономики. В условиях интенсификации производства и усиления режима экономии решается задача комплексного и эффективного использования П. т. и снижения материалоемкости производства.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ – это основной субъект предпринимательской активности, стремящийся к максимизации своей прибыли за счет сознательного повышения экономического риска, связанного с вложением в дело собственных средств и принятием на себя имущественной ответственности за результаты хозяйственной деятельности. Один из первых исследователей, обобщивших опыт развития *предпринимательства*, Й. Шумпетер характеризовал П. прежде всего как новатора, который реформирует и революционизирует производство путем внедрения изобретений, использования инновационных технологий для производства новых товаров или выпуска прежних товаров иными способами.

В постсоветских государствах смысловое содержание понятия «П.» несколько расширилось: предпринимателем стали называть любого делового человека, который осуществляет хозяйственную деятельность в негосударственном секторе экономики. Вместе с тем неизменно высокой остается оценка роли П. в общественном развитии, которая в концентрированном виде состоит в постоянном «возмущении» общественного производства, предохраняющем последнее от «застоя». Преследуя в процессе своей хозяйственной деятельности собственные экономические интересы, предприниматели в результате заставляют эволюционировать всю макроэкономическую систему.

В настоящее время общепризнано, что успешное осуществление предпринимательской деятельности наряду с объективными условиями,

определяемыми структурами государственного и общественного управления, связано с наличием у предпринимателя таких субъективных характеристик, как: *инновационный образ мышления*, уверенность в себе и своих силах, целеустремленность, работоспособность, оптимизм, способность к быстрому обучению и переобучению и др. Невысокая вероятность индивидуального обладания достаточно полным набором описанных черт обуславливает тот факт, что способностью к предпринимательской деятельности наделены лишь 5–8 % трудоспособного населения.

Фактическая ограниченность социального слоя предпринимателей на фоне высокой значимости выполняемой или общественной роли обуславливает необходимость выработки на уровне государства экономико-правовых условий, способствующих легальному раскрытию производственного, организационно-управленческого и инновационного потенциала этой группы хозяйствующих субъектов во имя наиболее полного удовлетворения общественных потребностей. Реализация этой задачи связана с органичным согласованием частных интересов П. с интересами общества в целом в контексте непротиворечивого функционирования выработанных субъектами управления социальных механизмов регулирования экономических процессов и объективных законов общественного развития.

Лит.: *Алехин Д. И.* Развитие малых форм предпринимательской деятельности в регионах Республики Беларусь. – Могилев, 1999; *Бусыгин А. В.* Предпринимательство. – М, 1997; *Лученок А. И.* Государственное регулирование предпринимательской деятельности. – Минск, 1999; *Верхан П.* Предприниматель. Его экономическая функция и общественно-политическая ответственность. – Минск, 1992.

О. В. Кобяк

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ представляет собой упорядоченную совокупность осознанных, социально и личностно значимых действий *предпринимателя*, отражающих используемые данным хозяйствующим субъектом принципы отбора экономических альтернатив. Отдельные действия предпринимателя могут быть самыми разнообразными, но вместе с тем их объединяет нечто особенное. Эта специфика замечается внешним социальным окружением, выделяется и становится характеристикой как предпри-

нимательского поведения, так и самого хозяйствующего субъекта. Например, когда о предпринимателе говорят, что на него можно положиться, это означает, что он совершил множество действий, в которых был верен заключенным договорам, выполнял свои обязательства и доводил до конца начатое дело. Таким образом, характеристика действий предпринимателя становится характеристикой его поведения, которая в свою очередь распространяется на внутренний мир хозяйствующего субъекта.

П. п. соотносится с предпринимательской деятельностью как особенное с общим. Все, что характеризует деятельность, распространяется как общее на поведение, а поведение, будучи особенным, вносит в деятельность собственное разнообразие, так или иначе влияя на ее результат. Понятие «П. п.» отличается от понятия «действие предпринимателя» повторяющейся особенностью и целостностью, которые предполагают единство духовного, социального и биологического в каждом хозяйствующем субъекте. Нарушение этого единства порождает внутренний конфликт как несоответствие личностного обществу (проблема возможностей) или личностного индивидуальному (проблема средств). Пути выхода из сложившейся конфликтной ситуации связаны в первом случае со сменой макрохозяйственной системы, в которой предприниматель осуществляет свою деятельность, во втором – с целенаправленным повышением собственного потенциала (финансового, образовательного, физического).

П. п. является, как правило, активным типом *экономического поведения* с выраженными компонентами *инновационного поведения*. В социологии критериями выделения того или иного вида П. п. являются степени его соответствия различным общественным нормам (профессиональным, правовым, моральным и т. д.), причем адекватная социальная оценка конкретного П. п. возможна на основе сравнительного анализа результатов его классификации по разным основаниям. Например, П. п. главного героя художественного к/ф «Берегись автомобиля!» Юрия Деточкина было абсолютно противозаконным и вместе с тем высокопрофессиональным, социально ответственным и весьма моральным. В целом же эффективность П. п. для его носителя определяется результативностью совершенных предпринимателем действий по реализации предпринимательской идеи в процессе

достижения предпринимательского успеха. Что касается социальной эффективности П. п., то она определяется вкладом конкретного вида поведения в расширение спектра возможностей для развития человеческого потенциала в рамках данного сообщества.

Лит.: Экономическое поведение: типы и формы проявления // Соколова Г. Н. Экономическая социология. – Минск, 1995; Громкова М. Т. Организационное поведение. – М., 1999; Лученок А. И. Государственное регулирование предпринимательской деятельности. – Минск, 1999; Бусыгин А. В. Предпринимательство. – М., 1997; Кобяк О. В. Экономический человек: закономерности формирования и механизмы управления поведением. – Минск, 2006.

О. В. Кобяк

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТЫ И ОБЪЕКТЫ. Предпринимательской деятельности субъекты – люди, общественные структуры, организации, осуществляющие или создающие условия для осуществления предпринимательской деятельности. В качестве субъектов предпринимательской деятельности выступают: предприниматели, посредники, партнеры по бизнесу, наемные работники, государство, потребители; общественные структуры, группы и классы, создающие определенные социально-экономические условия для нормального осуществления предпринимательской деятельности.

Предпринимательской деятельности объект(ы) – продукт (товар, услуга), удовлетворяющий потребностям реальных и потенциальных потребителей. В качестве объектов предпринимательской деятельности также могут рассматриваться экономические ресурсы, организации, люди, если предприниматель рассматривает их в качестве объекта сосредоточения своих усилий для достижения цели.

Лит.: Агеев А. И. Предпринимательство: проблемы собственности и культуры. – М., 1991; Грейсон Дж. К. Д. мл., О'Делл К. Американский менеджмент на пороге XXI века. – М., 1991; Форд Г. Моя жизнь. Мои достижения. – М., 1989; Рюттингер Р. Культура предпринимательства. – М., 1992; Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М., 1982.

Д. И. Алехин

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УСЛОВИЯ – социально-экономические условия, определяющие принципиальную возможность реализации предпринимательских идей, связанных с ис-

пользованием экономических ресурсов с целью получения прибыли. К социально-экономическим условиям осуществления предпринимательской деятельности прежде всего можно отнести экономические условия: состояние экономического и общественного развития, систему государственного регулирования и поддержки развития предпринимательской деятельности, доступность экономических ресурсов (факторов производства) и соответствующей инфраструктуры, обеспечивающей их трансформацию, перемещение, оценку эффективности и возможностей использования; правовые условия: наличие правовых актов, норм и правил, регулирующих принципиальную возможность существования предпринимательства и его развития; социальные условия – общий благоприятный климат в обществе, направленный на поддержку и развитие предпринимательской деятельности, наличие определенных социальных слоев и групп, поддерживающих нормальное развитие предпринимательства и т. п. К условиям предпринимательской деятельности также можно отнести наличие определенных личных качеств носителя идей – предпринимателя, определяющих эффективную предпринимательскую деятельность по координации и комбинированию всех других экономических ресурсов.

Лит.: Агеев А. И. Предпринимательство: проблемы собственности и культуры. – М., 1991; Маршалл А. Принципы политической экономии. – М., 1984; Хизрич Р., Питерс М. Предпринимательство, или Как завести собственное дело и добиться успеха. – Вып. 1. – М., 1991.

Д. И. Алехин

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА СОЦИОЛОГИЯ – см.: *Социология предпринимательства*.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО выступает формой проявления общественных отношений, возникающих в результате инициативной деятельности индивидуальных или коллективных хозяйствующих субъектов в сферах производства, распределения, обмена и потребления материальных и духовных благ, нацеленной, как правило, на получение прибыли (дохода) и осуществляемой от своего имени, на свой риск и под свою имущественную ответственность. Признанные исследователи феномена П. (Дж. С. Милль, А. Маршалл,

Й. Шумпетер, Ж. Б. Сэй и др.) полагали, что специфика этого явления, в отличие от хозяйственной деятельности как таковой, состоит в осуществлении новых комбинаций факторов производства и обращения. Логически завершённую версию этого подхода отражает позиция Ф. фон Хайека, который рассматривал П. как деятельность своеобразного типа хозяйственника – *предпринимателя*, для которого главное – анализ и использование различных возможностей для выпуска новых товаров, открытие альтернативных источников сырья, рынков сбыта, новых способов организации производства и т. д. Таким образом, *предпринимательское поведение* представляется, в той или иной мере, *инновационным поведением* социальных субъектов в сфере производства широкого спектра благ и последующего оперирования ими.

В зависимости от уровня субъекта, посредством активности которого осуществляется предпринимательская деятельность, различают государственное П. и частное П. Первое представляет собой форму воздействия государства на развитие частной инициативы, а также включает предпринимательскую деятельность государственных хозяйствующих субъектов. Второе является самостоятельной активностью индивидуальных и коллективных хозяйствующих субъектов негосударственной формы собственности. Оба типа П. выполняют в обществе особые функции, а способ их взаимодействия во многом определяет производственную структуру макрохозяйственной системы. Ещё в 20-е годы XX века А. Пигу пришел к выводу, что прямое вмешательство правительства в деятельность предприятий, нацеливание их на производство остро необходимых обществу благ целесообразно только в экстремальных условиях (напр., в состоянии войны), когда хозяйственные издержки от грубого государственного вмешательства не принимаются в расчет. Когда же общество выходит из кризисной ситуации, на первый план выступает задача поддержания оптимальной структуры производства, которая достигается посредством ограничения государственного предпринимательства и усиления частной деловой активности.

Отмеченная закономерность предпочтительности частной инициативы для поддержания оптимальной структуры производства при общей регулирующей роли государства сохранилась и к началу

XXI века. Исследования Всемирного банка в 76 странах мира показали, что при минимальных размерах государственного П. (если государственные предприятия производят менее 7% ВВП) темпы экономического роста достигают максимальных значений, и напротив – с увеличением масштабов государственного П. темпы экономического роста падают. Сущность данной закономерности кроется в более низкой эффективности государственных предприятий по сравнению с частными, что было выявлено в ходе ряда международных и отечественных социально-экономических исследований.

В Республике Беларусь со второй половины 80-х годов XX века П. прошло в своем развитии 3 основных этапа: 1) кооперативное П. (1988–1991 гг.), при котором основным источником предпринимательских доходов было использование разницы между государственными и свободными ценами; 2) П. в условиях свободного ценообразования (1992–1995 гг.), когда происходил бурный рост предпринимательской активности, а сами предприниматели начали осознавать себя как социальный слой со своими экономическими интересами; 3) П. в условиях централизованного государственного регулирования (с 1996 г. по настоящее время). На данном этапе осуществление масштабной предпринимательской деятельности в Беларуси возможно лишь при непосредственной патерналистской поддержке органов государственного управления. Однако в изначально рыночной предпринимательской сфере возможности использования административно-командных методов управления ограничены, поэтому в основу регулирования предпринимательского поведения целесообразно закладывать предварительно адаптированные экономические методы управления. При этом эффективность государственной политики в сфере П. определяется органичностью согласования экономических интересов предпринимателей с общенациональными интересами.

Лит.: *Лученок А. И.* Государственное регулирование предпринимательской деятельности. – Минск, 1999; *Пигу А.* Экономическая теория благосостояния: в 2 т / пер. с англ. – М., 1985. – Т. 1; *Илларионов А.* Модели экономического развития и Россия // Вопросы экономики. – 1996. – № 7; *Кобяк О. В.* Экономическое поведение предприятия и форма собственности: Социологический анализ // Белорус. экон. журн. – 1998. – № 4.

О. В. Кобяк

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ – инициативная, не противоречащая закону самодеятельность граждан, направленная на получение дохода в результате использования своих способностей в применении имеющихся в наличии средств производства (земли, капитала, природной среды, труда, включая и собственный ресурс). Сельский предприниматель, организуя путем комбинации этих ресурсов собственное производство, проявляет инновационное мышление, инициативность, коммуникабельность, настойчивость, способность взять на себя ответственность за свое дело и др. Этими качествами он отличается от других селян.

В сельской местности существенную роль играет подразделение различных видов экономической самодеятельности на непредпринимательские (сбор ягод, плодов, трав, ловля рыбы и ведение личного подсобного хозяйства) и предпринимательские (крестьянские и фермерские хозяйства, агроусадебный, туристический и т. п. бизнес). Формальным критерием отнесения их к тому или иному виду является официальная регистрация. Данный факт в некоторых случаях приводит к уходу от налогов и вместе с тем – к появлению проблем социального характера (исчисление трудового стажа, начисление пенсий и др.). По направлениям предпринимательской деятельности можно выделить следующие: базирующиеся на использовании местных ресурсов (хотя оно более понятно и доступно сельчанам, оно более рискованно, на него сложнее привлечь инвестиции и оно, как правило, не приносит высоких доходов предпринимателю); связанное со строительством инфраструктуры (дает более высокие доходы, однако бывает ущербным для окружающей среды); основанное на агропромышленной интеграции, в результате которой формируются единые технологические цепочки по производству готовых продуктов (деятельность по переработке, хранению, транспортировке, строительству, ремонту и техническому обслуживанию). Размещаемые на сельской территории предпринимательские виды деятельности должны отвечать следующим условиям: должны быть связаны с использованием местных ресурсов, способствовать занятости сельского населения, не наносить экологического вреда местности, приносить реальную экономическую помощь в виде налогов территории, на которой они размещены.

Формы предпринимательской деятельности на селе различаются также по количеству участников и характеру взаимодействия между ними: индивидуальные (крестьянское, фермерское хозяйства) и коллективные (коммерческие организации (общества с ограниченной ответственностью и общества с дополнительной ответственностью, ОАО, ЗАО, товарищества, производственные кооперативы, государственные, муниципальные и частные унитарные предприятия) и некоммерческие (потребительский кооператив, ассоциации, фонды, союзы). Однако несмотря на многообразие этих форм предпринимательской деятельности, в настоящее время в Беларуси нашли распространение лишь некоторые из них. Основными причинами пассивности развития индивидуальных форм предпринимательства являются слабое знание селянами способов и механизмов организации собственного дела, боязнь риска, нежелание брать высокую ответственность наряду с неуверенностью в успехе и отсутствии целенаправленного внимания и помощи со стороны местной и государственной властей.

Лит.: Никольский С. А. Аграрный курс России. – М., 2007., Смирнова Р. А., Кузьменко Т. В. и др. Человеческий потенциал белорусской деревни. – Минск, 2009; Сельская экономика: учебник / под ред. С. В. Киселева. – М., 2008.

Р. А. Смирнова

ПРЕДПРИЯТИЕ – это самостоятельный хозяйствующий субъект, который выпускает и (или) реализует продукцию либо оказывает услуги. С экономической точки зрения предприятие является первичным производственным звеном, с правовой – представляет собой неделимое юридическое лицо, с социальной – выступает, как правило, в качестве коллективного хозяйствующего субъекта – трудового коллектива. Это обуславливает рассмотрение предприятия в качестве целостного субъекта хозяйственных связей и отношений. В условиях рыночной экономики основной целью предприятия является *прибыль*, которую оно получает в результате производства и (или) реализации различных благ и направляет на удовлетворение интересов членов трудового коллектива и собственника имущества предприятия. Выпуск продукции осуществляется за счет использования трудовым коллективом предприятия *средств производства*, включающих *предметы труда*, на которые направлен труд работников,

и *средства труда* – машины, станки, приборы и т. д. Реализация производимых благ связана с созданием собственной торговой сети и (или) кооперацией с торгово-посредническими предприятиями.

Механизм согласования интересов работников предприятия с интересами собственника и, соответственно, способ удовлетворения этих интересов зависит от хозяйственно-правовой формы предприятия, которая определяется в первую очередь его формой собственности. Различают предприятия, основанные на государственной, коллективной, частной, совместной и смешанной формах собственности. Коллективная форма собственности отличается наибольшим спектром хозяйственно-правовых форм предприятий, среди которых: хозяйственные общества (акционерные, с ограниченной ответственностью, с дополнительной ответственностью); хозяйственные товарищества; кооперативы и др. Распространенность предприятий коллективной формы собственности, имущество которых формируется за счет вкладов нескольких физических или юридических лиц, обусловлена относительной ограниченностью финансовых ресурсов отдельных индивидуальных собственников в сравнении с растущими потребностями производства.

Основными функциями П. являются: производственно-экономическая, связанная с изготовлением продукции, выполнением работ, услуг, которые составляют материальную основу жизнедеятельности людей и определяют уровень экономического благосостояния общества; структурообразующая, которая связана с определяющей ролью предприятий в формировании и развитии экономической системы государства, его производственно-финансовой инфраструктуры; координирующая, связанная с тем, что предприятия являются важными компонентами механизма общественной координации, обеспечивая в русле действия социально-экономического закона разделения труда взаимодействие субъектов производства, стремящихся к реализации своих экономических интересов; социально-интегрирующая, обусловленная тем, что основу П. составляет человек или, чаще, трудовой коллектив, в котором работник реализует свой умственный и физический потенциал, развивает себя как личность, вносит вклад в общественное производство, осознает сопричастность к делам общества.

На индустриальном этапе развития социально-экономической системы наибольшую роль в ее функционировании играют промышленные предприятия, занятые добычей, заготовкой сырья и переработкой его в готовую продукцию. Эти предприятия составляют самостоятельную отрасль материального производства – промышленность. Кроме промышленности, к отраслям материального производства относят сельское, лесное хозяйство, грузовой транспорт, связь, общественное питание и некоторые другие отрасли. В Республике Беларусь, по состоянию на 2000 г., было зарегистрировано 2427 промышленных предприятий, совокупная численность промышленно-производственного персонала (ППП) которых составила 1150 тыс. человек. Для сравнения, в 1990 г. в республике функционировали 1522 предприятия промышленности, на которых были заняты 1537 тыс. человек. Падение общей численности ППП при возрастании количества промышленных предприятий отражает процессы разукрупнения структуры промышленности и постепенного перелива рабочей силы в другие отрасли, в том числе нематериального производства.

Лит.: *Тренев Н. Н.* Предприятие и его структура: Диагностика. Управление. Оздоровление. – М., 2000; Экономика предприятия: учебник / под общ. ред. А. И. Руденко. – Минск, 1995; Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2001. – Минск, 2001.

О. В. Кобяк

ПРЕДПРИЯТИЯ КУЛЬТУРА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ – особый способ выработки и реализации решений относительно использования внутренних и внешних ресурсов, который складывается на предприятии под влиянием объективных (отраслевая принадлежность, форма собственности и др.) и субъективных (социально-психологический микроклимат в коллективе, стиль руководства и т. д.) факторов. Производство необходимых обществу благ в условиях рыночной экономики связано с проблемой рационального использования ресурсов. Процесс принятия решений по использованию ограниченных ресурсов внутри предприятий определяется термином «хозяйствование» и составляет предмет исследования теории экономики предприятия (1). Результаты социально-экономических исследований производственной

сферы (2) свидетельствуют о том, что на каждом предприятии складывается своя система принципов использования необходимых ресурсов, т. е. формируется специфическая культура хозяйствования (3).

Опыт проведенных исследований показал, что в настоящее время в отечественной экономике сложились два основных типа культуры хозяйствования предприятий. Первый тип характерен для так называемых «советских» предприятий, созданных до распада Советского Союза. Предприятия данной группы прошли в своем развитии несколько этапов: 1) период становления и развития в условиях планово-административной экономики, когда степень экономической свободы, а соответственно и хозяйственные риски предприятий были минимальными; 2) «перестройка», когда государственные экономические надсистемы в русле новой идеологии ориентировали предприятия на внедрение преимущественно организационных инноваций; 3) период социально-экономического кризиса первой половины 1990-х годов; 4) стабилизация положения в новых экономических условиях. Культура хозяйствования «советских» предприятий, впитав в себя опыт всех перечисленных этапов, сохранила основные дореформенные характеристики, адаптировав их к новым условиям хозяйствования.

Вновь созданные – «постсоветские» – предприятия прошли в своем развитии две основные стадии: 1) период становления, когда молодые предприятия формировали свою нишу и боролись за «место под солнцем», апробируя различные производственные и организационные способы хозяйствования; 2) этап оформления организационно-производственной структуры и интеграции в экономическую сферу общества. Предприятия этой группы, конкурируя с «советскими» предприятиями и друг с другом, были вынуждены форсировать развитие прежде всего таких качеств культуры хозяйствования, как рыночность и рациональность (с целью минимизации ошибок в выборе стратегии), а также учиться «трудоэкономности» (с целью снижения производственных издержек). В рамках второго рассматриваемого типа культуры хозяйствования, характерного для «постсоветских» предприятий, выделяются два вида культуры. Первый вид характерен для предприятий, созданных инициативными ра-

ботниками бывших советских предприятий на основе привлечения в новый коллектив своих бывших сотрудников. Это путь выделения и «автономизации» субкультуры хозяйствования, которая является модернизированным и адаптированным к новым условиям видом, порожденным в результате форсированного выполнения культурой селекционной и инновационной функций. Второй вид культуры характерен для «постсоветских» предприятий, созданных «с нуля». Для них в большей степени характерно заимствование западных образцов организационных и производственных структур, а также принципов их функционирования, которые в процессе работы адаптируются к отечественным особенностям хозяйствования.

Сравнительный анализ основных типов культур хозяйствования предприятий показал, что их общими содержательными доминантами, являющимися «проекцией краеугольных камней» отечественной культуры в целом на сферу общественного производства, являются: авторитарность, неформальность, замкнутость. Очевидно, эти компоненты имеют глубинную природу и слабо подвержены изменениям даже в условиях значительных социально-экономических трансформаций. Вместе с тем выявлены элементы культуры хозяйствования, в той или иной степени поддающиеся регулятивному воздействию. Их содержательные характеристики варьируют в диапазоне: «технократичность–рыночность», «интуитивность–рациональность», «трудозатратность–трудоекономность», смещаясь в область «рыночно-рационального» спектра. Данные процессы в постсоветской экономике обусловлены прежде всего возрождением действия закона конкуренции, который в «советский» период был редуцирован до своего частного проявления – закона социалистического соревнования (4). Вполне закономерным представляется то, что «рыночные» элементы культуры хозяйствования в наибольшей степени характерны для «постсоветских» предприятий, непродолжительная, но бурная история которых – это история конкурентной борьбы. По всей видимости, в случае дальнейшего поступательного развития постсоветской макроэкономической системы по пути эволюционных инноваций произойдет «диффузия» двух типов культуры хозяйствования в один – «рыночный», позволяющий формировать эффективные программы индивидуального развития предприятий

всех отраслей и форм собственности в русле действия объективных социально-экономических законов.

Лит.: 1. Экономика предприятия: пер. с нем. – М., 1999. 2. Социально-экономические условия действия иностранных инвесторов в Беларуси. – Минск, 1995; Потребность в кадрах негосударственных предприятий / под ред. Г. Н. Соколовой. – Минск, 1996; Повышение эффективности взаимодействия службы занятости с промышленным предприятием / под ред. Г. Н. Соколовой. – Минск, 1997; *Шершинева Е. Л., Фельдхофф Ю.* Культура труда в процессе социально-экономических преобразований: опыт эмпирического исследования на промышленных предприятиях России. – СПб., 1999; Инновации в постсоветской промышленности / под ред. В. И. Кабалиной.: в 2 ч. – Ч. 1. Сыктывкар, 2000; Инновации в постсоветской промышленности / под ред. В. И. Кабалиной: в 2 ч. – Ч. 2. – М., 2001 и др. 3. *Кобяк О. В.* Культура хозяйствования предприятий: социо-логический анализ // Социологические исследования. – 2001. – № 9; *Кобяк О. В.* Роль инновационных процессов в формировании культуры хозяйствования предприятий машиностроения // Инновации в постсоветской промышленности / под ред. В. И. Кабалиной: в 2 ч. – Ч. 2. – М., 2001. 4. *Соколова Г. Н.* Экономическая социология: учебник для вузов. – М.; Минск, 2000.

О. В. Кобяк

ПРЕДПРИЯТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА представляет собой систему норм, правил и образцов поведения коллективного хозяйствующего субъекта, которая играет роль социального механизма регуляции его экономической деятельности. Данный механизм обеспечивает трансформацию объективно сложившейся стратегии экономического развития макросистемы, в структуре которой функционирует предприятие, в тактику его конкретных практических действий. При этом предполагается, что вырабатываемая хозяйствующим субъектом тактика формируется на основе преимущественно рационального выбора экономических альтернатив, способствующих в своей совокупности сохранению и развитию предприятия в целом. Основой социального механизма П. э. к. является способ организации в единую систему его технической, экономической и социальной подсистем. Техническая подсистема объединяет два компонента: вещественно-технический (орудия труда, строения, сырье и технологические процессы) и социально-организационный (инженерное, конструкторское и технологическое обеспечение производства). Органическое взаимодействие названных компо-

нентов составляет базу функционирования и развития технической подсистемы, цель которой – техническое и технологическое обеспечение производства.

Экономическая подсистема предприятия состоит из производственно-экономического компонента, включающего производственно-организационные структуры (предприятие – цех – смена – бригада – звено), а также системы обеспечения экономической эффективности производства, и социально-организационного компонента, к которому относятся функциональные действия представителей трудового коллектива по обеспечению работы первого компонента экономической подсистемы. Социально-организационный компонент складывается из профессиональной деятельности различных экономических служб – службы главного экономиста, главного бухгалтера, маркетинга и т. п. Взаимодействие двух компонентов экономической подсистемы призвано обеспечить предприятию экономическую эффективность его хозяйственной деятельности в контексте производственно-экономического развития отрасли и макроэкономической системы в целом.

Социальная подсистема предприятия включает как социальные отношения внутри трудового коллектива, так и его отношения с внешней средой в процессе хозяйственной деятельности. Данная подсистема, подвергаясь воздействию материально-вещественных компонентов всей системы предприятия, способна сама оказывать мощное влияние на техническую и экономическую подсистемы. Социальные, демографические, психологические и другие индивидуальные характеристики работников, преломляясь через их отношения в процессе производственной деятельности, нередко выступают весомым фактором, определяющим специфику взаимодействия составляющих предприятие подсистем. Таким образом, социальная подсистема может оказывать значимое влияние на способ организации всей системы предприятия.

В процессе хозяйственной деятельности предприятия вырабатываются определенные специфические правила взаимодействия его подсистем. Эти правила составляют содержание П. э. к. Последняя выполняет три основные функции по отношению к трансформируемой стратегии развития экономической системы, в структуре

которой предприятие осуществляет свою деятельность – трансляционную, селекционную и инновационную. Если в сфере П. э. к. преобладают традиционные для хозяйственной среды правила, нормы и ценности, определяющие в своей совокупности принцип взаимодействия подсистем предприятия, то экономическая культура выполняет преимущественно трансляционную функцию. Такой тип культуры определяется как традиционный. В том случае, если П. э. к. не только транслирует, но и отбирает из задаваемых стратегией норм, правил и образцов поведения те, которые в большей степени способствуют выживанию и развитию предприятия, то такая культура может быть названа селекционной. Когда же наряду с трансляционной и селекционной функциями П. э. к. выполняет инновационную, суть которой заключается в самостоятельной выработке или заимствовании из других хозяйственных систем новых правил и образцов поведения, то такой тип экономической культуры называется инновационным.

Представленная типология в значительной мере идеальна. На практике целесообразно говорить лишь о преобладании в П. э. к. черт того или иного типа. Традиционный тип экономической культуры характерен для предприятий, осуществляющих свою хозяйственную деятельность в условиях командно-административной экономики; селекционный тип – для коллективных субъектов, функционирующих в условиях переходной экономики; а инновационный тип экономической культуры – отличительная особенность предприятий, работающих в условиях развитой экономической макросистемы с богатой структурой и вариативными связями, которые обеспечивают хозяйствующему субъекту широту и свободу выбора.

Плодотворность рассмотрения экономической культуры коллективного хозяйствующего субъекта с позиции социального механизма заключается в возможности выхода на способы корректировки *экономического поведения предприятия* посредством воздействия на способ организации его подсистем. Вскрытие закономерностей взаимодействия компонентов системы – необходимое условие выработки рациональной хозяйственной тактики, цель которой – оптимизация использования доступных ресурсов (материальных, энергетических, финансовых, трудовых и т. д.) для достижения мак-

симально возможного экономического эффекта во имя сохранения и развития структуры предприятия.

Лит.: *Григас Р.* Социальная организация предприятия и ее функции. – Вильнюс, 1980; *Соколова Г. Н.* Экономическая социология. – Минск, 1995; *Кобяк О. В.* Экономическое поведение предприятия и форма собственности: социологический анализ // Белорус. экон. журн. – 1998. – № 4.

О. В. Кобяк

ПРЕДПРИЯТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ определяется как устойчивая форма организации хозяйственной деятельности, которую предприятие как целостный коллективный субъект экономических отношений реализует на практике. Оно представляет собой форму организации деятельности в сфере взаимоотношений с внешней средой (рынки сырья, рынки сбыта, рынки трудовых ресурсов и др.) и сфере взаимоотношений с внутренней средой, т. е. трудовым коллективом. Во внешней среде предприятие выступает как организатор спроса на рабочую силу на рынке труда, а во внутренней среде – как субъект управления трудовым коллективом с целью формирования определенного трудового поведения.

Формирующиеся рыночные отношения вынуждают предприятие изменять свое экономическое поведение: изменяются связи с рынками сырья и рынками сбыта продукции; производится поиск собственной ниши на рынке товаров; изменяются отношения с заказчиками; формируются отношения со службой занятости как основным механизмом рыночной инфраструктуры. Адаптация предприятия к рыночной среде происходит, как правило, за счет определенных внутренних реорганизаций, непосредственно затрагивающих интересы и положение трудового коллектива, который реагирует на эти изменения тем или иным образом, т. е. изменяет свое трудовое поведение.

Трудовое поведение – это индивидуальные и групповые действия, показывающие направленность и интенсивность реализации человеческого фактора в производственной организации. Это сознательно регулируемый комплекс действий и поступков работников, связанных с совпадением их профессиональных возможностей и интересов с деятельностью производственной организации.

Проблемная ситуация состоит в том, что, с одной стороны, формирующиеся рыночные отношения делают экономическое поведение

предприятия более вариативным и изобретательным, предлагая ему большое число альтернатив, а с другой – условия экономического кризиса и разрыв в ряде случаев производственных отношений с внешней средой вынуждают предприятие переходить в режим выживания с не всегда предсказуемыми социально-экономическими последствиями. От эффективности экономического поведения как формы организации хозяйственной деятельности зависит положение предприятия и перспективы его развития.

Лит.: Соколова Г. Н. Экономическое поведение: типы и формы проявления // Экономическая социология. – Минск, 1995; Кобяк О. В. Экономическое поведение предприятия и форма собственности: социологический анализ // Белорус. экон. журн. – 1998. – № 4.

Г. Н. Соколова, О. В. Кобяк

ПРЕСТИЖ ПРОФЕССИЙ – феномен общественного сознания, в котором опосредованно отражаются существующие в обществе иерархия профессий, видов трудовой деятельности, определяемая различиями в степени сложности и ответственности труда, уровне его оплаты, продолжительности профессионального образования и др. П. п. обладает самостоятельностью относительно отражаемого им объективного положения профессий в обществе, а шкала П. п. – относительной устойчивостью.

ПРЕСТИЖ СОЦИАЛЬНЫЙ – отражение в общественном сознании реального положения в системе общественных отношений индивида, социально-профессиональной группы, трудового коллектива и т. п., характеризующее то влияние, которым они пользуются в обществе. В более узком смысле П. с. означает то место, которое с точки зрения *общественного мнения* занимает тот или иной *статус социальный* в иерархии других статусов. В отечественной социологии П. с. изучается в связи с *ориентацией социальной* преимущественно молодежи.

ПРИБЫЛЬ – один из обобщающих показателей хозяйственной деятельности предприятия. П. – часть общей выручки, полученной от реализации продукции (работ, услуг), которая образуется после вычета из нее затрат на производство. Различают балансовую П., П. от производства товарной продукции, расчетную П. Балансовая П. – резуль-

тат всей производственно-хозяйственной деятельности предприятия, общая сумма прибыли по всем видам производственной и непроизводственной деятельности. П. от производства товарной продукции – разность между объемом товарной продукции в оптовых ценах предприятия и ее полной себестоимостью; используется для определения *рентабельности* производства изделий. Расчетная П. меньше балансовой на сумму, предназначенную для выполнения обязательств перед бюджетом, банками и вышестоящими структурами. Факторами роста П. являются увеличение объема продукции, снижение ее себестоимости, сокращение непроизводительных расходов и потерь.

ПРОБЛЕМНАЯ СИТУАЦИЯ – возникающее объективно в процессе развития общества противоречие между знанием о потребностях людей в каких-либо результативных теоретических и практических действиях и незнанием путей, средств и методов реализации этих необходимых действий. Последнее в свою очередь обусловлено отсутствием знаний о закономерностях функционирования и развития тех объектов, которыми приходится оперировать.

Можно выделить два аспекта разрешения П. с.: гносеологический и практический (предметный). В гносеологическом смысле П. с. понимается как выражение необходимости в изучении какой-либо области социальной жизни, с тем чтобы активно влиять на разрешение тех социальных противоречий, природа и особенности которых не вполне ясны и потому не поддаются планомерному общественному регулированию («знание о незнании» – по В. А. Ядову). Разрешить П. с. в гносеологическом аспекте – значит получить новое знание или создать теоретическую модель, объясняющую то или иное явление. На основе этого знания создается методология решения предметных сторон П. с.

Предметная сторона П. с. социологического исследования – это некое социальное противоречие, требующее организации целенаправленных действий для его устранения. Например, тактическое решение социальной проблемы превращения труда в первую жизненную потребность состоит в различных формах социального регулирования, имеющего целью приведение в соответствие основных характеристик содержания и условий труда с социальными потребностями работников, реализуемыми в сфере трудовой деятельности.

В эмпирическом исследовании поставленная проблема может решаться на уровне создания благоприятных условий труда и обогащения его содержания, формирования отношений коллективизма в трудовых коллективах, воспитания позитивного отношения к труду.

Рассмотренные уровни носят аналитический характер; в реальности они слиты, а человек так или иначе участвует в каждом из них и их объединяет. Синтез свойств и отношений, характерных для каждого уровня включенности человека в систему труда, дает возможность представить их на основе эмпирического исследования как звенья одной цепи превращения человека в субъекта социального и научно-технического прогресса, показывая, как через осознание своего места в трудовом процессе, своей роли в трудовом коллективе человек приходит к пониманию общественной значимости своего труда, своей социальной сущности.

Предметные стороны П. с., выдвигаемые в эмпирических исследованиях, обычно решаются средствами накопления знания в рамках *специальных социологических теорий*. Если их не удастся решить на основе накопленных знаний, то появляется необходимость в научном поиске новых, еще не известных социальных закономерностей, получении дополнительной информации, которую можно было бы использовать для разрешения практических П. с. Как правило, *прикладные социологические исследования* являются комплексными: они решают как теоретические, так и практические П. с.

Обычно формулирование социальной проблемы, отражающей П. с., влечет за собой выбор *объекта исследования*, содержащего в себе социальное противоречие, и *предмета исследования*, представляющего собой те свойства и стороны объекта, которые наиболее выпукло отражают данное противоречие. Важно избегать постановки мнимых проблем, не отражающих реальных П. с. Не всегда удается ясно и четко отразить П. с. в системе *гипотез* на начальном этапе составления *программы исследования*. В этом случае она анализируется и уточняется в процессе разработки методологического раздела программы.

Лит.: Рабочая книга социолога. – М., 1983; Социологическое исследование: методология, программа, методы. – М., 1987; Процесс социального исследования. – М., 1975.

Г. Н. Соколова

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СОЦИОЛОГИЧЕСКОЕ – (греч. προϋ-
νοσις – знание будущего) – одно из направлений социологических
исследований, результатом которых является научное предвидение
хода социальных процессов, изменений в системе общественных
отношений, преобразования социальных объектов и их структур,
динамического развития социальных систем. П. с. представляет со-
бой: а) комплексное предвидение преобразований социальной среды
под влиянием объективных и субъективных факторов; б) определе-
ние перспектив развития социальной сферы, т. е. всего, что связано
с жизнедеятельностью общества и является предметом социального
управления или социального регулирования; в) определение соци-
альных последствий принятия тех или иных экономических или по-
литических решений, непосредственно влияющих на пути развития
общества. По пространственному критерию различают П. с. на го-
сударственном, региональном и местном уровнях. В зависимости от
уровня П. с. различается по масштабу охвата социальных явлений,
комплексности, конкретности и адресности. По временному крите-
рию различают краткосрочное (оперативное), среднесрочное (такти-
ческое) и долгосрочное (стратегическое) П. с. В социальных науках
краткосрочным считается 1–2-летнее прогнозирование, среднесроч-
ным – до 5 лет, долгосрочным – до 10–15 лет.

Выделяют два основных вида прогнозов – поисковые и норма-
тивные. Поисковые, в основном социологические, прогнозы (изыска-
тельские, исследовательские, трендовые и др.) – это такие разработки
будущего состояния социальных процессов, систем и объектов, ко-
торые основаны на выявлении тенденций их развития, с помощью
ретро- и интроспективных методологий, и пролонгировании этих
тенденций при соблюдении определенных социально-экономических
и политических условий. Нормативные, по преимуществу экономи-
ческие, прогнозы разрабатываются на основе заранее определенных,
специально разработанных, изученных социальных целей, идеалов,
норм, стандартов и т. п. Если поисковые прогнозы отвечают на во-
прос: что возможно, каким может быть состояние социального про-
цесса, системы, объекта, то нормативные отвечают на вопрос: как
достичь предсказываемого будущего. Они существенно отличаются
друг от друга по распределению вероятности на условной шкале

возможностей. Если в поисковых прогнозах это распределение идет по направлению от выявленной тенденции к заданной перспективе, то в нормативных все строится в обратном порядке: от заданного (идеального) образца к наблюдаемым тенденциям с расчетом их последовательного изменения, вплоть до достижения заданной перспективы. Специфика нормативных прогнозов заключается в том, что они в большей степени, чем поисковые, носят прагматический характер; они используются в управленческой практике и служат для обоснования перспективных целей, задач, программных и плановых разработок, среднесрочных и долгосрочных решений. Оценка степени достоверности поисковых и нормативных прогнозов осуществляется с помощью *социологической экспертизы*.

Источниками информации о будущем, лежащими в основе П. с., являются: основанная на опыте и аналогиях оценка путей развития и перспектив прогнозируемого явления; экстраполяция известных тенденций; социологическая модель состояния явления в будущем, основанная на учете изменений тех показателей, перспективы развития которых достаточно известны. Соответственно, возможны три основные группы методов П. с. в социальной сфере: опрос населения (экспертов) с целью упорядочения, систематизации субъективных оценок прогнозного характера; экстраполирование и интерполирование – построение динамических рядов развития показателей прогнозируемого процесса; моделирование – построение поисковых и нормативных моделей с учетом вероятного или желательного изменения прогнозируемого явления на основе наличных данных о масштабе и направлении изменений.

Одна из наиболее обоснованных технологий разработки социологических прогнозов предложена И. В. Бестужевым-Ладой и сводится к следующим операциям: 1) разработка предпрогнозной ориентации с определением объекта и предмета исследования, предварительным анализом проблемы, формулированием целей и задач, выдвижением гипотез, определением структуры, методов и организации исследования; 2) построение исходной модели объекта и предмета исследования в виде описанной системы качественных и количественных характеристик и показателей; 3) построение прогностического фона, определение места обследуемого объекта в общей картине социаль-

ного бытия (с анализом системы условий и факторов, которые воздействовали, воздействуют или могут воздействовать на развитие объекта); 4) построение поисковой модели путем экстраполяции выявленных тенденций и закономерностей на исходном состоянии объекта с упреждением на будущее; 5) разработка путей движения к тому состоянию объекта, которое найдено упреждающим и другими путями на поисковой модели.

П. с. прямо или косвенно служит повышению эффективности социального управления и социального регулирования социальных процессов. Оно приобретает особую актуальность в периоды системных кризисов и особенно в переходные периоды развития общества, при переходе от одной формы экономических отношений к другой; при разработке не только так называемых прогнозов-маяков, но и прогнозов-следствий – положительных или отрицательных для жизнедеятельности общества и отдельных его сфер.

Лит.: *Бестужев-Лада И. В.* Поисковое социальное прогнозирование: перспективные проблемы общества. – М., 1984; *Бестужев-Лада И. В.* Окно в будущее: Современные проблемы социального прогнозирования. – М., 1970; *Вишневский А. Г.* Основы комплексного прогнозирования. – М., 1977; *Нормативное прогнозирование: Опыт систематизации.* – М., 1987.

Г. Н. Соколова

ПРОГРЕСС НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ – см.: *Научно-технический прогресс (НТП).*

ПРОГРЕСС СОЦИАЛЬНЫЙ – тип организации социальной сферы, происходящих в ней изменений, при которых она или отдельные ее элементы переходят на более высокую в соответствии с объективными критериями ступень, стадию развития. П. с. характеризуется преодолением или по крайней мере смягчением *противоречий социальных* и конфликтов, гармонизацией социальных связей и социальной интеграцией, улучшением качества и образа жизни всех слоев населения.

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА – выражается соотношением затрат труда (в масштабе общества, отрасли, предприятия, отдельного работника) к количеству произведенных материальных благ (в денежном или натуральном выражении) в единицу времени. Она определяется количеством затраченного времени на изготовление

единицы продукции или количеством продукции, произведенной в единицу времени. Уровень П. т. – важнейший показатель прогрессивности данного *способа производства* общественного строя. Повышение производительности труда означает экономию живого и овеществленного труда, т. е. снижение общественно необходимого времени на производство единицы товара, снижение его себестоимости. При этом доля живого труда уменьшается, а доля прошлого (овеществленного труда) относительно увеличивается, но в таких размерах, что общая сумма труда, заключающаяся в товаре, уменьшается. В этой закономерности проявляется решающее значение прогресса техники для роста производительности труда.

Г. Н. Соколова

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫЕ СИЛЫ – система субъективных (рабочая сила) и вещественных (*средства производства*) факторов, необходимых для преобразования вещества природы в нужные человеку продукты. При всей значимости *средств производства* (машин, инструментов, приборов) решающая роль в его развитии принадлежит людям; из их опыта, трудолюбия, активности и трудоспособности образуется главный потенциал развития общественного производства.

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ОТНОШЕНИЯ – совокупность экономических отношений, которые складываются между людьми независимо от их сознания и воли в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг. П. о. составляют необходимую сторону любого *способа производства*. Общественное производство может осуществляться только тогда, когда люди соединяются для совместной деятельности, для взаимного обмена своей деятельностью. Основой П. о. являются отношения *собственности на средства производства*. Характер П. о. определяется тем, в чьей собственности находятся средства производства и как осуществляется их соединение с производителем.

ПРОИЗВОДСТВО – процесс создания материальных благ, необходимых для нормальной жизнедеятельности людей в обществе. Материальное производство включает в себя: целесообразную деятельность, или труд; предметы труда; средства труда, служащие

для воздействия на предмет труда. Предметы и средства труда в их совокупности образуют средства производства, которые составляют основную часть материального богатства общества. Средства производства в соединении с человеческой деятельностью образуют *производительные силы* – одну сторону производства. Вторая его сторона – *производственные отношения* – образуется в процессе совместной производственной деятельности людей. Конкретно-исторический уровень развития производительных сил общества и соответствующая ему форма общественных отношений определяют *способ производства*.

ПРОМЫШЛЕННАЯ СОЦИОЛОГИЯ – см.: *Социология промышленности*.

ПРОМЫШЛЕННО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЕРСОНАЛ (ППП) – работники, непосредственно участвующие в производстве, а также занятые обслуживанием производственно-хозяйственной деятельности в производственных объединениях, на промышленных предприятиях. В его состав входят рабочие, инженерно-технические работники, служащие, младший обслуживающий персонал. Соотношения между категориями работников в общей численности ППП зависят от особенностей отрасли, масштабов производства, видов и номенклатуры продукции, сложности техники и технологических процессов, уровня механизации и автоматизации производства и управления.

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ – отрасль экономики, оказывающая (в условиях индустриального общества) решающее воздействие на уровень развития *производительных сил* общества. П. состоит из двух больших групп отраслей – добывающей и обрабатывающей П. и подразделяется на производство средств производства (группа «А») и производство средств потребления (группа «Б»).

К добывающим отраслям П. относятся угольная, сланцевая, торфяная, лесозаготовительная, горно-рудная, нефтедобывающая, гидроэлектроэнергетика и др. Отрасли обрабатывающей промышленности подразделяются на отрасли, перерабатывающие сырье промышленного происхождения (металлургия, машино-, станко- и приборостроение, химическая отрасль и др.), а также отрасли, занятые переработкой

сельскохозяйственного сырья (мясная, молочная, мукомольная, хлопчатобумажная, льняная и др.).

Состав отраслей, их количественное соотношение, отражающее сложившиеся производственные взаимосвязи между ними, представляют отраслевую структуру П., которая характеризует: степень общественного разделения труда, уровень отраслевой дифференциации производства; производственные связи между промышленностью и другими отраслями экономики – сельским хозяйством, транспортом, строительством и т. п.; производственные взаимосвязи внутри промышленности – между группой «А» и группой «Б», между добывающей и обрабатывающей П., между отраслевыми комплексами.

Изучение отраслевой структуры П. позволяет выявить степень экономической самостоятельности и индустриализации страны, техническую оснащенность экономики, социальную направленность промышленного производства, развитие конкуренции. Отраслевая структура П. изучается с помощью системы показателей, объединенных в три группы: первая характеризует количественное соотношение отраслей, вторая – структурные сдвиги за анализируемый период, третья – производственные связи между отраслями. При планировании и анализе количественного соотношения отраслей используются показатели их удельных весов в общем объеме продукции П., в общей стоимости основных производственных фондов, в общей численности промышленно-производственного персонала.

Общей закономерностью развития П. бывшего СССР являлся опережающий рост производства средств производства (группа «А»), по сравнению с производством средств потребления (группа «Б»). Большая часть продукции группы «А» использовалась для «самопроизводства», а не для потребления. Вместе с тем не все отрасли группы «А» развивались довольно высокими темпами. Значительно отставало производство многих видов электротехнической и станкостроительной продукции, что создавало затруднения в техническом перевооружении промышленных предприятий, и в первую очередь машиностроения.

Состав отраслей П. Республики Беларусь формировался как под влиянием факторов, присущих промышленности бывшего СССР, так и под влиянием специфических факторов. Определяющее влия-

ние на отраслевой состав П. республики оказало ее географическое месторасположение в составе бывшего Союза – она расположена на западной границе страны. Это обусловило в период военного противостояния двух систем развитие в республике автомобильной, тракторной, станкостроительной, электротехнической отраслей П., а также приборостроения. В результате развитие металлоемких производств при отсутствии собственной металлургической базы поставило республику в экономическую зависимость от металлопроизводящих республик.

Развитие отраслевой структуры П. Республики Беларусь осуществлялось по тем же закономерностям, по которым развивалась вся промышленность бывшего Союза. Опережающими темпами развивалась тяжелая П. Темпы ее роста превышали развитие легкой промышленности более чем в 2,3 раза, а пищевой – в 2,6 раза. В силу этих причин социальная переориентация национальной экономики осуществляется весьма медленно. Так, удельный вес промышленно-производственного персонала в машиностроении и металлообработке, по отношению ко всему ППП, уменьшился с 46,8 % в 1990 г. до 41,1 % в 2000 г., в легкой П. – с 17,2 до 14,6 % соответственно, а в пищевой увеличился с 7,2 до 9,1 %. Важнейшими направлениями совершенствования отраслевой структуры П. Республики Беларусь на ближайшую и более отдаленную перспективу является ее социальная переориентация за счет опережающего развития отраслей группы «Б», более быстрого роста наукоемких отраслей и производства конечной продукции по сравнению с отраслями промежуточной продукции (предметов труда).

Структурная перестройка П. объективно требует изменения *инвестиционной политики* государства. Переориентация государственных инвестиций должна происходить в направлении первоочередного строительства новых предприятий, производящих наукоемкую, ресурсосберегающую продукцию и товары народного потребления. Необходимость такого подхода диктуется тем, что получить существенный прирост производства за счет модернизации и технического перевооружения предприятий в ближайшей перспективе не представляется возможным. Кроме того, эффективность технического перевооружения находится в непосредственной зависимости

от прогрессивности техники, используемой для замены устаревшего оборудования; удельный вес такой техники в общем ее выпуске отечественными предприятиями пока невелик.

Лит.: Экономика предприятия. – Минск, 1995; Промышленность Республики Беларусь: стат. сб. – Минск, 2001; *Соколова Г. Н.* Научно-техническая политика в региональном контексте: возможности управления инновационными процессами // Белорус. экон. журн. – 2001. – № 4.

Г. Н. Соколова

ПРОТИВОРЕЧИЕ СОЦИАЛЬНОЕ – взаимодействие противоположных тенденций развития общественных явлений, которые вместе с тем находятся во внутреннем единстве и взаимопроникновении, выступая источником самодвижения и развития социальных процессов и их научного познания. Переход от общедialeктической трактовки к собственно социологической позволяет рассматривать П. с. как общественно значимые отношения, выражающиеся во взаимодействии между группами и общностями людей, различными сторонами жизни общества, элементами социальной структуры.

П. с. – это и предпосылка и результат деятельности социального субъекта. Можно утверждать, что П. с. возникают только посредством деятельности человека, развиваются и разрешаются также в результате его действий, так как общественная форма движения постоянно воспроизводится в предметно-материальной деятельности людей. П. с. всегда так или иначе выражает определенное общественное отношение, а значит, касается конкретных субъектов, которые оказываются включенными (непосредственно или опосредованно) в структуру этого противоречия.

Субъектно-объектная ситуация, применительно к П. с., возможна в различных вариантах: взаимные отношения субъектов в противоречии (по поводу экономических форм собственности, политической идеологии, межнациональных отношений и др.), сторонами которого они являются; отношение социального субъекта к предметно существующему противоречию как объекту его практической деятельности (заинтересованность в сохранении и развертывании одних противоречий при стремлении не допустить или устранить другие); внутрисубъектные отношения противоречия, обусловленные либо расчлененностью субъекта на фракции, либо его объективно

существующим общественным статусом; отношение человечества (субъекта) к природе (объекту), нашедшее свое выражение в поисках устойчивого баланса между окружающей средой и процессами социального развития.

В русле теории социальной диалектики П. с. можно классифицировать по следующим критериям: социальное качество противоречия как общественного отношения; субъект – носитель противоречия; социальная сфера обнаружения противоречия; способ существования П. с. По социальному качеству различают С. п. антагонистического и неантагонистического характера – в зависимости от субъекта-носителя становится возможным определить противоречия общечеловеческие, национальные, классовые, групповые и др. В зависимости от социальной среды обнаружения различают противоречия экономические, политические, идеологические и др. По способу существования (реальному бытию общественных отношений и форм социальных действий) противоречия предстают как социальные противоположности, социальные различия и социальное тождество.

Социальная противоположность – это отношение конфликта между людьми, выражающееся в столкновении их коренных интересов. Социальным познанием и практикой выработан ряд понятий, раскрывающих содержание социальной противоположности как особого состояния противоречия: «кризис», «война», «революция» и др. Названные социальные понятия выражают наивысшую степень обострения борьбы в прямом смысле этого слова. Качественно иное состояние противоречия представляет такая форма его существования, как социальное различие. Социальное различие – это отношение несоответствия интересов людей по поводу отдельных социальных объектов, обусловленное их общественным бытием. Конкретное содержание социального различия выражается с помощью терминов «существенное (несущественное) различие», «разногласие», «совпадение (несовпадение)», «диспропорция» и др. В состоянии социального различия противоречие разворачивается не в социальных действиях физической борьбы людей, а в использовании социальных механизмов регулирования несопадающих интересов и субъектов деятельности или преодоления дисфункций в протекании социальных процессов.

Процесс возникновения различий и противоположностей имеет несколько стадий. На первоначальной стадии, зарождаясь в виде возможности, П. с. выступает как тождество, включающее в себя несущественные различия. На следующей стадии, в составе диалектического тождества нарождаются и углубляются существенные различия, т. е. при общей основе в объекте возникают значительно отличающиеся друг от друга свойства и тенденции. В процессе последующего развития, на его третьей стадии, существенное различие может перерасти в противоположность и выразить себя в таком особом состоянии противоречия, как кризис, война, революция и др. Поэтому, особую актуальность приобретает не только научный анализ П. с., но и поиск путей, способов и форм их разрешения на стадиях еще поддающихся регулятивному воздействию соответствующих *социальных механизмов*.

Лит. : Бабосов Е. М. Социальное противоречие // Социологический словарь. – Минск, 1991; Горбач В. И. Проблемы диалектических противоречий. – М., 1972; Ильенков Э. В. Диалектическое противоречие. – М., 1979; Харин Ю. А. Социальное противоречие // Категории социальной диалектики. – Минск, 1978; Штракс Г. М. Социальное противоречие. – М., 1977.

Г. Н. Соколова

ПРОФЕССИЙ СОЦИОЛОГИЯ – см.: *Социология профессий*.

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ МОБИЛЬНОСТЬ – переход индивида или профессиональной группы из одной профессиональной позиции в другую. Существуют два основных типа П. м. – горизонтальная и вертикальная. Под горизонтальной П. м. подразумевается переход индивида из одной профессиональной группы в другую, расположенную на том же уровне в плане оплаты и престижности профессии. Под вертикальной П. м. подразумеваются те отношения, которые возникают при перемещении индивида из одного профессионального пласта в другой. В зависимости от направления перемещения существуют два типа вертикальной П. м.: восходящая и нисходящая, т. е. профессиональный подъем и профессиональный спуск. Восходящие течения существуют в двух основных формах: овладение индивидом более высокой профессиональной позицией или обучение профессиональной группы, к которой принадлежит

индивид, новой перспективной профессии и перемещение этой группы на новый профессиональный уровень. Соответственно, и нисходящие течения также имеют две формы: первая заключается в переходе индивида с более высокой профессиональной позиции на более низкую; другая форма проявляется в деградации профессиональной группы в целом, в понижении ее ранга на фоне других профессиональных групп.

С количественной точки зрения следует разграничить интенсивность и всеобщность вертикальной П. м. Под интенсивностью понимается вертикальная профессиональная дистанция или количество профессиональных слоев, проходимых индивидом в его восходящем или нисходящем движении за определенный период времени. Под всеобщностью вертикальной П. м. подразумевается число индивидов, которые изменили свое профессиональное положение в вертикальном направлении за определенный промежуток времени. Абсолютное число таких индивидов дает абсолютную всеобщность вертикальной П. м. в профессионально-квалификационной структуре занятых в экономике страны; пропорция таких индивидов в профессионально-квалификационной структуре дает относительную всеобщность вертикальной П. м. Интенсивность и всеобщность вертикальной П. м. колеблется в рамках одного и того же общества в разные периоды его истории. В ходе истории любой страны или профессиональной группы существуют периоды, когда вертикальная П. м. увеличивается как количественно, так и качественно, однако существуют и периоды, когда она уменьшается. В этих изменениях не существует постоянной тенденции ни к усилению, ни к ослаблению вертикальной П. м.

Функции тестирования, селекционирования и распределения индивидов в те или иные профессиональные группы выполняются профессиональными организациями. Если семья и школа являются механизмами, тестирующими общие свойства индивидов, то профессиональные организации – механизмами, тестирующими специфические качества индивидов, необходимые для выполнения специальных функций, связанных с той или иной профессией. Профессиональное тестирование и селекция проявляются прежде всего в том, что сам факт существования особых профессий требует определенного отбора

людей, которые могут войти и укрепиться в данной профессии, заниматься ею. Вторая основная форма тестирования и селекции индивидов профессиональными организациями проявляется в восходящем продвижении, блокировании или нисходящем движении внутри профессиональных рангов и межпрофессиональных слоев. Третья форма профессионального тестирования, селекции и распределения индивидов выражается в факте перемещения человека из одной профессиональной сферы, непригодной для него, в другую, которая лучше соответствует его способностям и призванию. Таковы, по сути, функции, выполняемые профессиональными группами в плане контроля за социальной циркуляцией и распределением индивидов. Социальная значимость этих функций состоит в том, что они способствуют расширенному воспроизводству *человеческого капитала* в плане формирования гибкой и универсальной рабочей силы, успешно участвующей в развертывании научно-технического прогресса.

Лит.: *Сорокин П. А.* Человек. Цивилизация. Общество. – М., 1992; *Бабосов Е. М.* Теоретико-методологические принципы исследования социально-стратификационных процессов в постсоветском обществе // Социология. – 2001. – № 4.

Г. Н. Соколова

ПРОФЕССИОНАЛЫ – представители особого социального слоя, обладающие следующими характеристиками: 1) занятость на основе применения навыков, базирующихся на теоретическом знании; 2) специализированное образование и обучение этим навыкам; 3) особая компетентность, гарантированная сданными экзаменами; 4) наличие определенного кодекса поведения, обеспечивающего профессиональную идентичность; 5) исполнение определенных служебных обязанностей на благо общества; 6) членство в профессиональной ассоциации. Эти критерии могут использоваться также для измерения той степени, в которой то или иное занятие приближено к категории «профессия». Профессионалы, как правило, имеют высокую заработную плату, высокий социальный статус и независимость в работе. Вместе с тем профессионалы все больше оказываются вовлеченными в работу бюрократических организаций как в государственном, так и в частном секторе экономики. Возможно возникновение конфликта между определенными профессиональными и ор-

ганизационными ценностями: между профессиональной этикой и организационной практикой; между ориентацией индивида на профессиональное сообщество в целом и ожиданиями со стороны организации того, что он будет в большей степени идентифицироваться с ней; между профессиональной автономией в работе и бюрократическим управлением. Профессионалы вынуждены делать выбор между профессиональными и организационными ценностями исходя из внешних обстоятельств и своих внутренних предпочтений.

Лит.: *Abbott A. The System of Professions.* – N. Y., 1988.

Г. Н. Соколова

ПРОФЕССИЯ – 1) устойчивый и относительно широкий род трудовой деятельности, являющийся источником дохода, предусматривающий определенную совокупность теоретических знаний, практического опыта и трудовых навыков и определяемый разделением труда, а также его функциональным содержанием; 2) большая группа людей, объединенная общим родом занятий, трудовой деятельностью. Совокупность профессий и их взаимосвязь образуют профессиональную структуру общества. Поскольку профессиональное разделение труда связано с делением общества на социальные группы занятых отдельными видами труда и отношениями между группами в зависимости от их социального статуса и престижа профессий, то профессиональная структура связана и взаимодействует с социальной структурой.

Более детальное описание элементов профессии можно выразить следующим образом: общее образование – специальная подготовка – квалификация – специальность. Значение общего образования состоит в том, что в современных условиях оно является необходимой предпосылкой профессионального развития. Специальная подготовка включает в себя специфические знания трудовых функций, которые предстоит выполнять. Уровень квалификации определяется сочетанием уровней всех элементов П., причем существует естественная зависимость последующих элементов от предыдущих. Когда П. конкретизируется, став достоянием одного лица, занятого данным видом работы, она приобретает характер специальности. П. независимо от специальности существует лишь как предпосылка, которая должна быть реализована в действительном труде. Практическая

связь П. и трудовой функции достигается на уровне специальности, которая завершает профессиональное развитие работника. Система однородных специальностей образует профессиональную общность или П. в широком смысле слова.

Распределение занятого населения Республики Беларусь по профессионально-должностным группам (по данным 2010 г. выглядит следующим образом. Руководители составляют 13,6 %; специалисты высшего уровня квалификации – 26,4 %; специалисты среднего уровня квалификации – 9,5 %; служащие – 6,9 %; работники сферы обслуживания – 8,5 %; квалифицированные рабочие промышленности – 19,6 %; операторы, аппаратчики, машинисты промышленных установок – 7,8 %; неквалифицированные рабочие – 7,7 %.

Граница П., число и виды входящих в нее специальностей изменчивы и подвижны. Нарастающая специализация физического труда в ходе научно-технического прогресса сочетается с формированием групп родственных профессий, появлением «сквозных» профессий, свойственных различным отраслям производства. В то же время многие виды умственного труда «технизируются» благодаря применению современных компьютерных устройств. В результате растущее число профессий занимает пограничное положение в общественном разделении труда, сочетая в себе разные его виды.

Лит.: Подмарков В. Г., Сиземская И. Н. О профессиональной структуре советского общества. – М., 1969; Общегосударственный классификатор Республики Беларусь «Профессии рабочих и должности служащих». – Минск, 2006; Соколова Г. Н. Экономическая реальность в социальном измерении: экономические вызовы и социальные ответы. – Минск, 2010.

Г. Н. Соколова

ПРОЦЕСС СОЦИАЛЬНЫЙ – последовательное изменение состояний или элементов социальной системы и ее подсистем, любого социального объекта, различают: П. с. функционирования, обеспечивающий воспроизводство качественного состояния объекта; П. с. развития, обуславливающий переход объекта к качественно новому состоянию. Развитие может быть прогрессивным и регрессивным, эволюционным и революционным. П. с. различают также по объекту (человечество, общество, сообщество, слой, социальная группа), по степени управления (стихийный, целенаправленный, естественно-исторический).

ПСИХОЛОГИЯ ПРОФЕССИИ – область *психологии труда*, изучающая конкретные профессии (как реально существующие, так и проектируемые) и их классификации по различным критериям. Психологическая оценка профессии предусматривает анализ структуры деятельности по данной профессии в обычных и усложненных условиях, типичных ошибочных действий (с учетом их последствий), что ложится в основу перечня требований, предъявляемых данной профессией к личности профессионала. Психологическое описание профессии, включающее в себя перечень требований к личности, т. е. востребуемых способностей, называется психограммой. Нормативная теоретическая модель личности профессионала составляется на основе нормативных требований, предусмотренных соответствующими инструкциями и положениями. Эмпирическая модель личности профессионала – это модель реально существующего в определенных конкретных условиях среднего типичного профессионала.

ПСИХОЛОГИЯ ТРУДА – отрасль психологии, предметом которой являются психологические особенности разных видов трудовой деятельности, их зависимость от конкретных условий производства, орудий труда, методов трудового обучения и психологических свойств личности работников. Поэтому объектом П. т. является не только трудовая деятельность, но и личность работника (его профессиональный опыт и способности), физические и социальные условия трудовой деятельности, а также орудия труда и метод трудового обучения.

Р

РАБОЧАЯ СИЛА – 1. Общий термин для наемных работников в организации. 2. По К. Марксу, способность к труду, которая покупается и используется капиталистами и из которой капиталист привлекает прибавочную стоимость. Различие, проведенное К. Марксом между «трудом» и «рабочей силой», имеет важнейшее значение в политэкономии К. Маркса. В отличие от труда рабочей силой можно торговать на рынке и она является объектом владения. При капитализме наем рабочей силы предполагает согласие рабочего подчиняться власти работодателя на определенный период времени. Именно рабочая сила – источник прибавочной стоимости.

РАБОЧИЙ КЛАСС – социальная категория наемных работников преимущественно физического труда, занятых производством материальных благ, не владеющих средствами производства и живущих продажей своей рабочей силы. При этом от собственно Р. к. следует отличать наемных работников в торговле и сфере услуг, которые образуют группу служащих.

Р. к. прошел длительный и сложный путь развития от разобщенных наемных работников мануфактурного периода до наемной рабочей силы современного постиндустриального этапа развития. Развитие Р. к. в советских (а затем – постсоветских) государствах всегда происходило во взаимосвязи с формой общественного устройства. Изменение социального положения (социальные обретения и утраты) рабочих диалектически взаимосвязано с социально-экономическим развитием общества, его политическим и институциональным устройством. В советский период (дореволюционных отношений) наблюдалась абсолютизация роли промышленного Р. к. в расширении научно-технического прогресса (обретения) и, следовательно, абсолютизация функций физического труда, что тормозило создание инноваций как результата по преимуществу умственного труда. Для

постсоветского периода (при переходе к рыночным отношениям) характерна недооценка Р. к. как класса, занятого по преимуществу физическим трудом в сфере промышленного производства, и обращение особого внимания на средний класс и его функции в обществе. В этот период происходит утрата Р. к. его ведущей роли в обществе на производстве и известная потеря солидарности как класса. Одновременно в ходе этих социальных утрат прежний Р. к., как следует из опыта экономически развитых стран, превращается в класс наемных работников – эффективных собственников своей рабочей силы. Однако незаконченность социально-экономических преобразований в постсоветских государствах обусловили неготовность рабочих отойти от патерналистских ценностей и установок в трудовой деятельности, неготовность реализовывать активный тип трудовой деятельности и превратиться в эффективных собственников рабочей силы.

В Российской Федерации в ходе «шоковой» модернизации, без реально функционирующих рыночных институтов, происходили значительные негативные изменения в положении Р. к. Бесконтрольная «дикая» приватизация обусловила массовые увольнения рабочих, ухудшение условий их труда и найма, задержки заработной платы в государственном и частном секторах, падение уровня жизни рабочих, что вызывало протестные акции и волны забастовок.

В Республике Беларусь выбор эволюционного пути развития позволил избежать резких ухудшений в социальном положении Р. к. Государство отказалось от масштабной приватизации государственных предприятий, сохранив над ними административный контроль. В республике реализуется социально-ориентированная рыночная экономика, направленная на обеспечение социальной защиты рабочих: 1) обеспечение роста заработной платы, соответствующего росту цен и темпам инфляционных процессов (но не всегда подкрепленное соответствующим ростом производительности труда), чтобы не допустить малообеспеченности среди занятых; 2) оказание государственной поддержки крупным государственным предприятиям для обеспечения максимально полной занятости и недопущения роста безработицы; 3) выравнивание доходов в частном и государственном секторах, снижение дифференциации заработной платы, за частую в ущерб ее связи с производительностью труда.

В период с 1991 по 2011 год в республике сократилась доля промышленного сектора и выросла доля сектора услуг. В новых отраслях экономики заметно изменились характер труда, уровень профессиональной квалификации, культура производства, мышление трудящихся, что обусловило перемены в их социальной психологии и поведении. Это особенно характерно для растущего числа наемных работников, занятых в информационной экономике. Ее принципиальное отличие от предшествующих стадий состоит в широком использовании информации и знаний, в изменении структуры Р. к. и появлении новых категорий работников; на смену традиционным категориям рабочих (фабрично-заводским рабочим) приходят «синие воротнички». Однако это не означает полного вытеснения из сферы производства неквалифицированных и полуквалифицированных рабочих, поскольку новые виды производственной деятельности развиваются параллельно с ее традиционными индустриальными видами. Различные группы в структуре Р. к. характеризуются не только различным уровнем образования и профессионально-квалификационной подготовки, но и различными возможностями трудовой адаптации и мобильности, различными социальными и трудовыми ожиданиями, различными социальными обретениями и утратами, различной потребностью в социальной защите и поддержке.

Процессы модернизации отраслевой структуры производства влекут за собой количественную и качественную трансформацию занятости: во-первых, в ходе замены оборудования и все большей автоматизации производственных процессов будет высвобождаться значительное количество занятых рабочих, во-вторых, будет изменяться профессионально-квалификационная структура занятых, устаревать ряд профессий и меняться содержание трудовой деятельности и функциональные обязанности в рамках новых профессий. Происходивший в последние годы рост заработных плат позволил повысить уровень жизни рабочих, обусловив повышение их социальных и трудовых ожиданий: для подавляющего большинства рабочих важно иметь высокую заработную плату, комфортные условия труда, гарантии занятости и защиты от безработицы. Трансформация структуры занятости может обусловить ухудшение положения части рабочих на рынке труда и вызвать рост социальной напряженности;

для их нивелирования потребуются разработка социальных программ по трудовой адаптации и поддержке уровня жизни рабочих в данный период.

Исходя из этого, можно выделить следующие основные утраты Р. кл. в белорусском обществе: утрата ведущей роли в развитии общества и снижение общественного признания значимости труда рабочих и престижности рабочих профессий; утрата позиций в системе найма при переходе на контрактную систему и возврат к зависимым отношениям с нанимателем; потеря положения класса-собственника средств производства и устранение от участия в управлении коллективной собственностью, несмотря на владение акциями.

В ходе приватизации государственной собственности в Беларуси многие крупные предприятия преобразованы в акционерные общества и занятые на них рабочие стали держателями акций. Однако данный процесс носит скорее номинальный характер, так как большинство рабочих владеет весьма незначительной долей в уставном капитале, не позволяющей им влиять на управление предприятиями. Владельцы акций, как правило, не получают дивидендов в связи с отсутствием прибыли на их выплату, а потому, согласно данным республиканских социологических мониторингов, менее 1 % респондентов отмечают, что они являются собственниками средств производства.

Происходящие преобразования, помимо социальных утрат, предоставляют Р. к. и возможности новых социальных обретений: свободу выбора сферы и типа трудовой деятельности; возможность самостоятельно выстраивать свое трудовое и экономическое поведение; возможность превращения рабочего в эффективного собственника своей рабочей силы. Опыт экономически развитых стран свидетельствует, что в рыночных условиях рабочие превращаются в класс наемных работников – эффективных собственников своей рабочей силы. В контексте западного опыта, менеджеры заняты проблемами участия рабочих в управлении, вовлеченности рабочих в дела компаний, повышения инициативности и трудового вклада рабочих за счет их приобщения к собственности предприятий. Рабочие становятся активными участниками рынка труда, характеризуются активной трудовой мобильностью, позволяющей им эффективно продавать

собственную рабочую силу, получая достаточный доход для обеспечения высокого уровня жизни. В этом объективном процессе, в условиях формирования нового технологического уклада и соответствующей реорганизации общественных отношений состоит социальное обретение рабочего класса.

Многие годы представления отечественных ученых о тенденциях и особенностях развития рабочего класса и рабочего движения складывались под влиянием трудов К. Маркса, Ф. Энгельса, В. И. Ленина. Основываясь на всемирно-исторической роли Р. к. в создании мировой цивилизации, марксистско-ленинская идеологическая концепция исходила из того, что он является главной движущей силой исторического процесса, производительной, организованной и активной силой общества. Хотя такой подход страдал определенной абсолютизацией, он в принципе отражал важную роль Р. к. в социально-экономической и политической жизни общества. В контексте идеологической концепции ведущей роли Р. к. в разворачивании НТП большое внимание уделялось качественному и количественному развитию промышленного Р. к. вплоть до 1990-х годов.

В 1960–1970-е годы в советских государствах, с одной стороны, решалась идеологическая задача обоснования труда как основной сферы жизнедеятельности и первой жизненной потребности советских людей, с другой – практическая задача объяснения низкой производительности труда, недостаточной заинтересованности рабочих в качестве своего труда в условиях экстенсивного развития экономики. По результатам социологического исследования, проведенного Институтом социологии РАН в начале 1980-х годов, лишь 1/3 рабочих трудились в полную силу; 2/3 – могли бы трудиться лучше, но не были в этом заинтересованы. В «нулевых» годах, по данным республиканских социологических мониторингов, эта ситуация принципиально не изменилась.

Социальным проблемам развития Р. к. уделялось большое внимание в бывшем СССР в 1970–1980-е годы. На этом этапе получили развитие: исследования отношения к труду в зависимости от объективных и субъективных факторов (А. Г. Здравомыслов, В. П. Рожин, В. А. Ядов); выявление тенденций социального развития Р. к. (Э. В. Клопов); анализ социальной организации и социальной структуры про-

мышленного предприятия (В. Г. Подмарков); изучение проблем подготовки рабочих кадров (С. Я. Батышев); исследование социальных резервов труда и трудового коллектива (В. М. Шепель, В. И. Пагрушев, Ж. Т. Тощенко); изучение роли Р. к. в развертывании НТП (Г. В. Осипов, О. И. Шкаратан, Э. В. Клопов, Л. А. Гордон, В. Н. Шубкин, Н. И. Лапин, Е. М. Бабосов, Г. Н. Соколова и др.).

Однако с начала 1990-х годов эта важная тематика, в силу политических и идеологических причин, перестала быть «респектабельной». В результате исследования о Р. к., об изменении его положения и социальных проблемах в процессе перехода к рыночным отношениям были практически свернуты. Эта область научных знаний испытывает острый дефицит в качественных теоретических и практических исследованиях, адекватно отражающих как современную действительность, так и опыт развития Р. к. и рабочего движения в странах ближнего и дальнего зарубежья.

Лит.: Человек и его работа / под ред. А. Г. Здравомыслова и др. – М., 1967; Шкаратан О. И. Проблемы социальной структуры рабочего класса СССР. – М., 1970; Подмарков В. Г. Введение в промышленную социологию. – М., 1979; Батышев С. Я. Актуальные проблемы подготовки рабочих высокой квалификации. – М., 1979; Соколова Г. Н. Культура труда в социальном развитии рабочего класса. – Минск, 1984. Здравомыслов А. Г., Ядов В. А. Человек и его работа в СССР и после: учеб. пособие для вузов. – М., 2003.

Г. Н. Соколова

РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА – функционально интегрированная система производственных ролей и специализаций внутри общества. В организационно-техническом аспекте Р. т. соотносится с изменением его содержания как способа связи производителя со средствами производства, определяемого уровнем развития производительных сил. В социально-экономическом аспекте Р. т. соотносится с изменением его характера как способа связи производителя со средствами производства, определяемого уровнем развития производственных (экономических) отношений. Р. т. на его различные виды – физический и умственный, промышленный и сельскохозяйственный, квалифицированный и неквалифицированный, управленческий и исполнительский и др. – является основой деления общества на социальные группы занятых названными видами тру-

да и отношения между группами в зависимости от их социального статуса и престижа.

Закономерность Р. т. обусловлена исторически объективным процессом, создающим предпосылки экономического и социального развития общества. В античную эпоху, в условиях почти полного отрыва умственной деятельности от задач материального производства, существенной чертой Р. т. была его кооперация, без которой труд рабов, оснащенный примитивными орудиями, не мог бы обеспечить выполнение титанических работ. В феодальную эпоху особенности Р. т. связаны с характером феодальной собственности. В соответствии с двумя формами собственности (земельной – феодалов и корпоративной – ремесленников) все более резкие черты приобрело Р. т. на сельскохозяйственный и ремесленный. Обособление 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 были необходимым историческим этапом становления организации производства в интересах повышения производительности труда. В социально-экономическом аспекте мануфактуры представляли собой особый метод производства относительно прибавочной стоимости, отражающий уровень развития экономических отношений в обществе. В период раннего капитализма мануфактурное Р. т. создало предпосылки для возникновения крупной промышленности. Приближение ко все большей синхронности операций положило начало стройной организации производства и непрерывности производственных процессов. На основе этих предпосылок осуществилась промышленная революция XVIII–XIX веков, сущность которой состоит в грандиозном скачке уровня производительности общественного труда, осуществленном путем замены мануфактурного производства производством, основанным на применении системы машин.

В середине XX века Р. т. из эволюционного становится революционным, с превращением науки в необходимый компонент производства. Первое проявление воздействия науки на Р. т. внутри предпри-

ятия выразилось в том, что в системе машин Р. т. стало определяться объективным производственным механизмом. Второе состоит в том, что машинное производство минимизировало необходимость прикрепления рабочих к пожизненному выполнению одних и тех же функций. Воплощаясь в системы машин, наука постоянно производит перевороты в техническом базисе производства, а тем самым и в функциях рабочих, требуя их переучивания, третье проявление 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 Р. т. становится главным фактором развития универсальной рабочей силы на рынке труда.

Лит.: Дюркгейм Э. О разделении общественного труда. – М., 1990; Соколова Г. Н. Экономическая социология. – Минск, 1995.

Г. Н. Соколова

РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА ПО ГЕНДЕРНОМУ ПРИЗНАКУ – форма *разделения труда* согласно представлениям о «мужской» и «женской» работах на основании Г. различий. Разделение труда по половому признаку наиболее характерно для индустриальных обществ и сопровождается различием между неоплаченным домашним трудом и наемным трудом, между частной и общественной сферами. Мужской и женский труд в этих обществах различается как вертикальным, так и горизонтальным разделением. В первом случае мужчины пользуются преимуществом в отношении оплаты и условий труда, во втором – женщины сосредоточены в ограниченном числе занятий. По мнению Коулсона и др. (1975), различие между мужским и женским трудом, сегрегация рабочих мест по гендеру равнозначны «индустриальному апартеиду».

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ – движение материальных благ, завершающееся получением членами общества доли общественного продукта. Р., понимаемое таким образом, есть особый процесс, наряду с производством, обменом и потреблением. В основе первичного распределения вновь создаваемого продукта лежит распределение средств производства, которое уже существовало к началу данного

цикла производства. Р. используемых средств производства определяет Р. вновь создаваемых средств производства. Первичное Р. в одинаковой степени распространяется как на средства производства, так и на предметы потребления. Вторичное Р. – особый процесс, отличный от собственного производства и охватывающий предметы потребления.

РАССЕЛЕНИЕ – распределение населения по поселениям, а поселений – по территории страны. В социологии Р. – совокупность материально-вещественных условий жизнедеятельности людей, непосредственная среда их обитания. Р. людей обусловлено размещением производства, при этом детерминация Р. прослеживается как на уровне отдельного поселения (места приложения труда – места жительства), так и на уровне общества – география расселения задана территориальной организацией производства.

РАЦИОНАЛИЗАТОРСТВО – разработка новых технических решений, направленных на повышение производительности труда и улучшение качества продукции. Результатом Р. являются предложения, предусматривающие изменения технических характеристик продукции, технологических процессов, машин и оборудования, организации производства и труда.

РАЦИОНАЛИЗАЦИЯ (по М. Веберу) – важнейшая характеристика капиталистического общества, процесс проникновения рационального начала во все сферы его материальной и духовной культуры, включая образ жизни и мыслей, хозяйственную этику, производство, бухгалтерию, технику, право и т. д. Культурная Р. нацелена на создание непротиворечивых и целесообразных ценностей и норм в обществе; производственная Р. представляет собой совокупность мероприятий по совершенствованию организации производственных процессов с целью повышения эффективности производства. Согласно концепции рациональности – эффективной деятельности по достижению поставленных целей – экономические акторы (действующие лица) стремятся максимально повысить собственную экономическую отдачу. В качестве методологического инструментария Р. М. Вебер ввел категорию социального действия и указал четыре идеальных типа поведения: целерациональное – направленное к достижению ясно осознаваемых целей при использовании адекватных

средств (критерием рациональности является успех); ценностно-рациональное, осуществляемое через сознательную веру в этическую, эстетическую, религиозную и какую-либо другую ценность (независимо от успеха); аффективное, особенно-эмоциональное, – через актуальные аффекты и чувства; традиционное, осуществляемое через привычку. Социальным действием, по М. Веберу, называется человеческое поведение в том случае и постольку, если и поскольку действующий индивид или действующие индивиды связывают с ним субъективный смысл. Хозяйственная деятельность индивида только в том случае становится социальным действием, если при распоряжении определенными экономическими благами во внимание принимаются другие индивиды и действие протекает с ориентацией на них.

Р., по М. Веберу, есть результат соединения ряда исторических факторов, предопределивших развитие Европы за последние 300–400 лет. Это – античная наука, особенно математика, приобретающая характер новой, экспериментальной науки, внутренне связанной с техникой; рациональное римское право; рациональный способ ведения хозяйства, возникший благодаря отделению рабочей силы от средств производства; протестантизм, создавший мировоззренческие предпосылки для осуществления рационального способа ведения хозяйства и позволивший синтезировать все остальные факторы. Что же означает возрастание роли Р. с точки зрения структуры общества в целом? Рационализируется способ ведения хозяйства, рационализируется управление – в области экономики, политики, науки, культуры, во всех сферах социальной жизни; рационализируется образ мышления людей и образ жизни в целом. Все это сопровождается возрастанием социальной роли науки, представляющей собой, по М. Веберу, наиболее чистое воплощение принципа рациональности. Наука проникает прежде всего в производство, затем – в управление, затем – в быт – и в этом М. Вебер видит одно из свидетельств универсальной Р. современного общества.

Лит.: *Вебер М.* Избранные произведения. – М., 1990.

Г. Н. Соколова

РЕАЛЬНАЯ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА – стоимость товаров и услуг, которые можно фактически приобрести на данную заработную плату. Хотя последняя может повышаться, реальная заработная

плата – измеряемая с точки зрения индекса розничных цен, может падать или наоборот, если не осуществляется постоянное регулирование для поддержания реальных доходов в соответствии с инфляцией. Общей тенденцией в западных экономиках был опережающий рост средней реальной заработной платы по отношению к инфляции. Однако иногда имела место и противоположная тенденция, по крайней мере для некоторых групп, и отставание реальной заработной платы от роста инфляции вело к реальному снижению уровня жизни.

РЕВОЛЮЦИЯ (от лат. *revolutio* – переворот) – коренное качественное изменение, резкий скачкообразный переход от одного качественного состояния к другому. Одна из закономерностей развития явлений природы, общества или познания.

РЕВОЛЮЦИЯ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ – см.: *Научно-техническая революция*.

РЕВОЛЮЦИЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ – крупные взаимосвязанные экономические, технологические и социальные изменения, обычно датируемые 1760–1850 гг., когда в Великобритании была принята промышленная экономика, основанная на новой машинной технологии и фабричной системе. В результате этих изменений она стала первым индустриальным обществом. Решающие особенности данного процесса заключались: в возросшем контроле над процессом труда и увеличившемся разделении труда, а также последовавшем повышении производительности труда; изобретении новых машин и усовершенствовании применения сначала силы воды, а позже – силы пара в горной и обрабатывающей промышленности. Начавшаяся Р. п. повлекла за собой быстрый прирост населения в городах, *урбанизацию* с сопутствующими социальными проблемами.

Г. Н. Соколова

РЕВОЛЮЦИЯ СОЦИАЛЬНАЯ – 1. Коренной качественный переворот во всей социальной структуре общества; способ перехода от одной формы социально-политического устройства к другой. 2. Политический переворот, в результате которого меняется социальная структура власти.

РЕГУЛИРОВАНИЕ – форма целенаправленного, управляющего воздействия, ориентированного на поддержание равновесия в управляемом объекте и развитие его посредством введения в него регуляторов (норм, правил, целей, связей). Р. представляет собой т. н. «косвенное» *управление* наряду с «прямым» – через задание объекту требуемого результата и путей его достижения. Посредством Р. создаются возможности и ограничения деятельности, которые должны вызывать в управляемом объекте мотивацию и целеполагание, желаемые с позиций субъекта управления. Использование методов Р. предполагает высокую степень самостоятельности управляемых объектов, развитые самоуправление и самоорганизацию.

РЕЗЕРВЫ СОЦИАЛЬНЫЕ – (франц. *reserve* – запас, лат. *reservare* – сберегать, сохранять) – это реальные неиспользованные возможности количественного и качественного развития общественного организма. Резервами производительности труда являются все реальные неиспользованные возможности количественного и качественного развития производства. Их использование зависит от более полного выявления факторов роста производительности труда на всех фазах процесса расширенного воспроизводства и на всех ступенях управления производством. Резервы делятся на три главные группы: резервы техники; резервы организации производства; резервы подготовки и использования кадров. Резервы техники связаны с улучшением конструкций выпускаемых машин, производственного оборудования и с изменением технологий. К резервам организации производства относятся резервы организации труда и производства, технического нормирования и организации заработной платы. В резервы, связанные с кадрами, включаются правильный подбор кадров и создание условий для их закрепления, изменение состава кадров и повышение их квалификации, повышение мотивации кадров к качественному и производительному труду.

По Ф. Кутта, существуют два вида резервов: резервы как накопленные запасы и резервы роста и совершенствования производства. Если общество сознательно создает запасы оптимальных размеров, которые делают возможным непрерывный рост производства, то резервы роста и совершенствования производства возникают в результате недоиспользования технико-организационных и экономических возможностей

развития производства и, более конкретно, производительности труда. Размер резервов производительности труда зависит от двух тенденций – расширения возможностей роста производства и степени использования и претворения в реальность этих возможностей.

Лит.: *Кутта Ф.* Резервы роста производительности труда. – М., 1962; *Тоценко Ж. Т.* Социальные резервы труда. – М., 1989.

Г. Н. Соколова

РЕКЛАМА – пропагандирование потребительских качеств товаров и услуг с целью стимулирования их продаж. Р. является механизмом воздействия на *экономическое поведение* потребителей с целью формирования (поддержания, увеличения) их спроса на предлагаемый вид благ. Основными компонентами механизма Р. являются: информационная формула, содержащая избирательные сведения о товаре или услуге, выраженная в доступной, легко усваиваемой форме (словесной, графической, звуковой и т. д.) и призванная создать у потребителя яркий, целостный, легко запоминающийся образ блага и его отличительных свойств; способ передачи (воспроизведения) информационной формулы, обеспечивающий включение Р. в сферу восприятия потребителей и задающий режим этого восприятия. Эффективность функционирования механизма Р. определяется качеством его компонентов и гармоничностью их соответствия.

Качество информационной формулы отражает силу ее воздействия, прежде всего на рациональную сторону мышления человека, которого убеждают, что потребление данного блага разумно, полезно, дальновидно. Качество способа передачи (воспроизведения) информационной формулы определяется степенью воздействия, преимущественно на эмоциональную сторону мышления потребителя, попадающего в ситуацию выбора: с одной стороны – потребление рекламируемого товара или услуги и «гарантированно» связанное с этим повышение настроения, улучшение работоспособности, решение других (непосредственно не вытекающих из потребительских качеств товара) житейских проблем; с другой – отказ от предлагаемой модели потребления и «закономерно» связанные с этим отказом проблемы, которые «неизбежно» обрушатся на голову человека. Двустороннее, органично связанное влияние двух компонентов механизма Р. на экономическое мышление индивида призвано сфор-

мировать потребительский стереотип, ориентирующий человека на реализацию соответствующей модели экономического поведения.

Эмпирическим показателем эффективности Р. является фактическое увеличение спроса на рекламируемые товары и услуги, и соответственно – возросшие объемы их продаж. В этом смысле Р. выступает важнейшим механизмом конкурентной борьбы производителей за сферы влияния на рынке сбыта. Поэтому Р. является неотъемлемым компонентом теории и практики *маркетинга*. Чем больше насыщен рынок товарами, тем труднее производителям разрешать противоречие, связанное с необходимостью реализации широкого спектра произведенных благ и отсутствием у потребителей столь же масштабных возможностей (финансовых, организационных, психологических и др.) для их приобретения и потребления. Поэтому Р. на современном этапе развития производства в меньшей степени выполняет функцию информирования потребителей о способах удовлетворения фактического спроса и все в большей степени – функцию целенаправленного формирования нужных производителям моделей потребительского поведения и их встраивания в социокультурный контекст.

Лит.: Зазыкин В. Г. Психология в рекламе. – М., 1992; Лебедев А. Н., Бокоников А. К. Экспериментальная психология в российской рекламе. – М., 1995; Старобинский Э. Е. Самоучитель по рекламе. – М., 1996.

О. В. Кобяк

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ – один из показателей хозяйственной деятельности предприятий, характеризующий прибыльность (убыточность) производственной деятельности за определенный период (год, квартал).

К важнейшим видам рентабельности относят:

$$\text{рентабельность совокупного капитала} = \frac{\Pi}{K_0};$$

$$\text{рентабельность собственного капитала} = \frac{\Pi}{K_c};$$

$$\text{рентабельность товарооборота} = \frac{\Pi}{ОГ},$$

где Π – прибыль в денежном выражении;

K_0 – общий капитал (собственный капитал + заемный капитал);

K_c – собственный капитал;

OG – годовой оборот (выручка с оборота).

РЕОРГАНИЗАЦИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА – разновидность радикальных комплексных *инноваций*, представляющая собой перестройку организационной структуры (системы целей, связей, норм). Проводится с целью приведения последней в соответствие с изменившимися внешними и внутренними условиями деятельности оргсистемы. Основные проблемы реорганизации – противоречия между функционированием и развитием, т. е. необходимостью одновременно осуществлять определенные функции, сохраняя стабильность и устойчивость, и изменяться, приспосабливаясь к новым условиям. Трудности Р. связаны с временным нарушением равновесия в производственной системе, поэтому Р. нередко сопровождается конфликтами, усилением текучести кадров, снижением эффективности труда и производства.

РЕСОЦИАЛИЗАЦИЯ – процесс повторной социализации личности, связанный с изменением мировоззренческих установок и усвоением новых ценностных ориентаций.

РЕСПОНДЕНТ (от лат. *responsare* – отвечать) – участник социологического опроса, отвечающий на вопросы *анкеты*, т. е. выступающий в качестве источника первичной социологической информации об изучаемых явлениях и процессах. Р. в массовых социологических опросах являются носителями обыденного сознания, существенно отличающегося от научного сознания, в сфере которого формируются исследовательские цели и задачи опроса. С этой особенностью связано требование «перевода» программных, исследовательских вопросов на уровень обыденных, житейских представлений Р., его повседневного опыта. При разработке опросника должен учитываться уровень информированности и компетентности Р., наличие более или менее выраженного отношения к опросу и практике социологических опросов вообще, культурные, социальные и психические особенности Р. В настоящее время методические исследования особенностей Р. и их влияния на результаты опроса носят эпизодиче-

ский характер, а поведение Р. в ситуации опроса является наименее изученным звеном процесса социологического исследования.

РЕСУРСЫ ТРУДОВЫЕ – население обоого пола в трудоспособном возрасте, а также лица в нетрудоспособном возрасте (подростки и население старше трудоспособного возраста), занятые в экономике. В Р. т. не входят: неработающие женщины в возрасте 55 лет и старше, а также неработающие мужчины в возрасте 60 лет и старше; лица, не работающие по инвалидности в трудовом возрасте; пенсионеры по льготам в трудовом возрасте.

РЕСУРСОВ ТРУДОВЫХ БАЛАНС – система показателей, характеризующая численность трудовых ресурсов путем сопоставления следующих совокупных показателей: трудоспособные в трудоспособном возрасте и работающие в нетрудоспособном возрасте; экономически активное и экономически неактивное население; занятое и незанятое население. Состав трудовых ресурсов можно классифицировать следующим образом. Население обоого пола в трудоспособном возрасте (за исключением неработающих инвалидов и лиц, получающих пенсию на льготных условиях), а также лица, работающие в нетрудоспособном возрасте (подростки и люди старше трудоспособного возраста). Экономически активное население, к которому относится все занятое население и зарегистрированные безработные; экономически неактивное население в трудоспособном возрасте – учащиеся и студенты, обучающиеся с отрывом от производства, женщины, находящиеся в отпусках по уходу за ребенком, лица, ведущие домохозяйство, военнослужащие, а также – незарегистрированные безработные, доля которых выявляется только в ходе специальных обследований домашних хозяйств. Занятое население, к которому относятся лица, работающие на предприятиях, в учреждениях и организациях всех форм собственности, включая субъектов предпринимательства и самозанятое население; незанятое население – зарегистрированные безработные, учащиеся и студенты, обучающиеся с отрывом от производства, женщины в отпусках по уходу за ребенком, лица, получающие пособие по уходу за ребенком-инвалидом, лица, содержащиеся в исправительных учреждениях и следственных изоляторах и др.

По данным государственной статистики за 2011 г., Р. т. б., принятый за 100 %, включает: 95,1 % трудоспособного населения в трудоспособном возрасте и 4,9 % лиц старших возрастов и подростков; 77,5 % экономически активного и 22,5 % экономически неактивного населения; 77,2 % занятого и 22,8 % незанятого населения. Характеризуя трудовые ресурсы в контексте данной структуры, Р. т. б. выступает составной частью баланса всей национальной экономики. К важным экономическим пропорциям относится дальнейшее распределение трудовых ресурсов между производственной и непроизводственной сферами, между отраслями производства и внутри них. Р. т. б. позволяет, таким образом, определить величину трудовых ресурсов, отслеживать их распределение по сферам деятельности и регионам страны, обоснованно осуществлять подготовку квалифицированных кадров в соответствии с потребностями экономики, разрабатывать социально-экономические механизмы улучшения использования трудовых ресурсов.

Лит.: Трудовые ресурсы и занятость населения Республики Беларусь в 2011 году / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.

Г. Н. Соколова

РЕФЕРЕНТНАЯ ГРУППА. При формировании своих установок и убеждений и при осуществлении своих действий люди сравнивают себя путем *идентификации* с другими людьми, чьи установки, убеждения и действия воспринимаются ими как достойные подражания. Такие группы называются референтными группами. Установки могут формироваться не только посредством позитивной идентификации с Р. г., но также посредством негативного соотнесения с ней или отвержения ценностей этой группы. Существует различие между нормативной и сравнительной функциями Р. г. Первая связана лишь с формированием установок в отношении Р. г. Сравнительная функция Р. г. представляет основу для оценки кем-либо своей жизненной ситуации в сравнении с выше- или нижестоящей по социальному статусу Р. г.

РЕШЕНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОЕ – директивный акт целенаправленного воздействия на объект управления, основанный на анализе производственной ситуации и определении цели действий,

содержащий программу достижения целей. Принятие Р. у. – главное звено в технологическом цикле управления. Р. у. принимается руководителем в пределах предоставленных ему прав, норм действующего законодательства и указаний вышестоящих органов управления. Р. у. классифицируется по различным признакам: времени управления (стратегические, и тактические, оперативные), степени участия трудового коллектива (индивидуальные, коллективные), содержанию управляемого процесса (социальные, экономические, организационные, технические). Технология принятия Р. у. состоит из следующих основных этапов: выявление проблемы, подлежащей решению (определение проблемной ситуации), сбор и обработка информации для принятия Р. у., организация его исполнения. Участие трудового коллектива в выработке Р. у. способствует активизации человеческого фактора, пониманию каждым своей причастности к решению производственных и социальных задач.

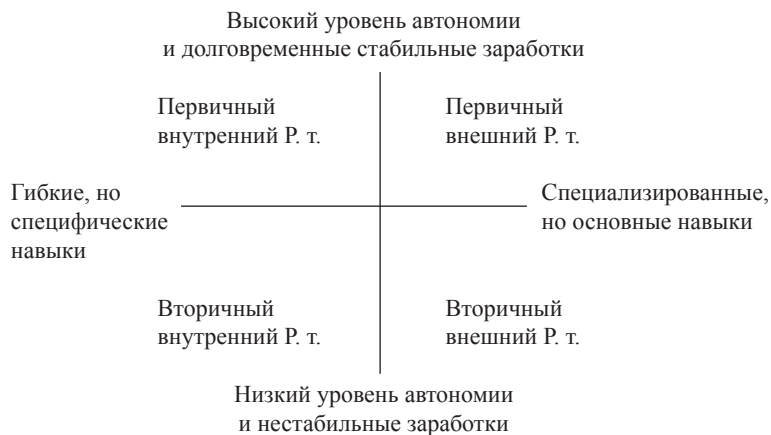
РОЛЬ СОЦИАЛЬНАЯ – реализация совокупности требований, предъявляемых обществом к лицам, занимающим определенные социальные позиции, в конкретном (нормативно одобряемом) поведении индивидов, выполняющих соответствующие роли. Р. с., исполняемые индивидом, становятся решающей характеристикой его личности, не теряя, однако, своего объективного характера. Требования Р. с. становятся структурным элементом поведения личности в ходе социализации и результате интернализации норм, характеризующих Р. с. В ходе интернализации роли социальные нормы оцениваются сквозь призму установок, убеждений, принципов, разделяемых индивидом. Общество навязывает индивиду Р. с., но ее принятие, отвержение либо исполнение всегда накладывают отпечаток на реальное поведение человека.

РЫНКА ТРУДА СЕГМЕНТАЦИЯ. Концепция Р. т. с. исходит из анализа различий между двумя секторами в экономике и национальном рынке труда, первичным и вторичным секторами с совершенно разной заработной платой, характеристиками занятости и социально-экономических процессов. Первичный сектор Р. т. в основном обладает высоким классом и высоким статусом работ, высокой заработной платой, хорошими предложениями со стороны

работодателей в плане режимов рабочего времени и условий труда. Вторичный сектор Р. т. характеризуется наличием высокой безработицы; низкоквалифицированными работами, не требующими длительного обучения; работами, которые можно постичь в процессе ученичества. Каждый из секторов подразделяется в свою очередь на внутренний Р. т. (фирма или фабрика, где уровни занятости и заработной платы определяются набором административных правил и процедур), и внешний Р. т., где решения о ценообразовании, размещении и профессиональном обучении контролируются экономическими показателями. Эти два вида Р. т. связываются движением рабочей силы между ними через определенные входы и выходы. В противном случае работы на внутреннем Р. т. наполняются продвижением или перемещением работников, которые уже выиграли право входа на этот рынок. Работы на внутреннем рынке защищены от непосредственных влияний конкурентных сил внешнего рынка.

В исследовании R. Loveridge and A. Mok (*Theories of Labour Market Segmentation*, 1979) теоретические стандарты интегрируются в четырехпольную модель классификации Р. т. (см. рис.). Работы в первичном внутреннем сегменте являются типичными для работников, стабильно занятых в фирме; требуют длительного обучения специальностям, нужным фирме; обладают гарантиями и хорошими перспективами продвижения, высоким уровнем автономии и высокими материальными поощрениями. Для первичного внешнего сегмента типичны профессиональные и ремесленные работы, требующие скорее профессионально-специфических, нежели фирмо-специфических навыков и часто осуществляемые по контракту или на основе самозанятости.

Вторичный внешний сегмент Р. т. продуцирует работы низкой квалификации, с малой автономией и низкой ответственностью, низкими и нестабильными заработками, неудовлетворительными условиями труда, включая случайные и сезонные работы. Вторичный внутренний сектор предлагает работы в основном низкого класса, с низкими гарантиями и малыми перспективами продвижения. Из модели следует, что движение между первичным внутренним и вторичным внешним сегментами является скорее исключением из правил. Варьирует в определенных количествах и направлениях



Взаимодействие первичного и вторичного рынков труда

движение между смежными сегментами (первичным внутренним и первичным внешним, а также вторичным внутренним Р. т.; первичным внешним и вторичным внешним Р. т.; вторичным внутренним и вторичным внешним Р. т.), детерминированное изменениями в человеческом капитале и реакциями работодателей в экономической среде. Эмпирическими исследованиями показывается, что в промышленных обществах во вторичном Р. т. концентрируются в основном женщины, этнические меньшинства и рабочие-мигранты.

Понятия первичного и вторичного Р. т. (или секторов) прочно вошли в научное мышление: предполагается, что первичный Р. т. охватывает людей с гарантированной работой и хорошими условиями труда в государственном секторе занятости, крупных корпорациях и отраслях промышленности с развитыми профсоюзами, тогда как вторичный Р. т. охватывает мелких работодателей, не охваченные профсоюзами секторы экономики и такие фрагментарные и конкурирующие между собой отрасли, как розничная торговля, где отсутствуют гарантии стабильной работы, а условия и оплата труда оставляют желать лучшего.

Лит.: *Edwards R., Reich M., Gordon D.* Labour Market Segmentation. N. Y., 1975; *Loveridge R., Mok A.* Theories of Labour Market Segmentation. Brussels, 1979.

Г. Н. Соколова

РЫНОК ТРУДА – выражение наиболее глубокой сути товарно-денежных социально-трудовых отношений по поводу условий найма и использования работников в общественном производстве: это отношение обмена функционирующей рабочей силы (труда) на жизненные средства, реальную заработную плату на основе законов спроса и предложения, стоимости рабочей силы, предельной производительности труда и конкуренции. Это существенное отношение касается способностей к труду не только занятых, но и вовлекаемых в процесс труда безработных и возможных работников из трудового резерва. Оно представляет собой основу для формирования заработной платы и в этом смысле наиболее целесообразно для характеристики рыночных отношений в социально-трудовой сфере. Вместе с тем Р. т. – это не только социально-экономическая категория. Он включает в себя также исторически сложившийся специфический общественный механизм, устанавливающий баланс интересов трудящихся, предпринимателей и государства. Таким механизмом является спрос и предложение рабочей силы (труда). Итак, Р. т. – это динамичная система социально-трудовых отношений по поводу условий найма, использования и обмена рабочей силы на жизненные средства, включающая в себя механизм спроса и предложения, функционирующий на основе информации об изменении цены труда (заработной платы).

Структура Р. т. рассматривается исходя из минимума компонентов, необходимых для возникновения и функционирования его современного, цивилизованного вида. Это субъекты Р. т.; экономические программы и юридические нормы, принятые субъектами; рыночный механизм (спрос и предложение рабочей силы, цена рабочей силы, конкуренция); безработица и связанные с ней социальные выплаты; рыночная инфраструктура.

К субъектам рынка труда относятся наемные работники, работодатели, государство и его органы. Наемные работники – это участники общественного производства, продающие свою рабочую силу собственнику средств производства или организатору производства. Работодатель – это индивид, работающий самостоятельно и нанимающий на работу одного и более человек. В крупных компаниях, а также на государственных предприятиях работодатели сами явля-

ются наемными работниками акционеров или государства. Государство как субъект рыночных отношений представлено федеральными, региональными органами власти, отраслевыми органами управления и местным самоуправлением. В качестве субъекта Р. т. оно выполняет: функцию, связанную с обеспечением полной занятости путем стимулирования создания рабочих мест во всех секторах экономики; законодательную функцию, связанную с разработкой юридических норм и правил; функцию регулирования рынка косвенными методами; функцию защиты прав всех субъектов Р. т.; функцию работодателя на государственных предприятиях.

Для нормального функционирования Р. т. необходимы законодательные акты, нормы, правила, которые регулировали бы взаимоотношения между субъектами рынка, определяли их права, создавали равные возможности для реализации способностей к труду всех участников рыночных отношений. Законодательные нормы и экономические программы создают основу для более полного и цивилизованного действия рыночного механизма, т. е. взаимосвязи спроса на рабочую силу и ее предложения как реакции субъектов рынка на информацию о рыночной цене труда и конкуренции. Действие рыночного механизма ведет к высвобождению части работников и появлению безработицы. Чтобы поддержать высвобождаемый персонал в период отсутствия работы, создать условия для его переподготовки и повторного вовлечения в трудовой процесс, создается рыночная инфраструктура. Она представляет собой совокупность институтов содействия занятости, профориентации, профподготовки и переподготовки кадров. Основным элементом инфраструктуры Р. т. является государственная служба занятости, включающая органы трех уровней управления: общегосударственного, регионального и местного. Наряду с ней развиваются негосударственные структуры занятости (биржа труда молодежи, центр занятости женщин, биржа труда для инвалидов и др.). Взаимодействие всех компонентов Р. т. должно быть нацелено на создание и поддержание баланса интересов всех субъектов Р. т.

Важнейшим компонентом Р. т. является механизм его функционирования. Последний иногда выдают за сам Р. т., что далеко не точно, ибо он не охватывает всего круга отношений, присущих Р. т.

Механизм Р. т. представляет собой взаимодействие и согласование разнообразных интересов работодателей и трудоспособного населения, желающего работать по найму на основе информации, получаемой в виде цены труда (функционирующей рабочей силы). Он имеет свою структуру, включающую спрос на труд, предложение труда, цену труда, конкуренцию. Суть функционирования механизма Р. т. заключается в том, что при повышении заработной платы предложение труда увеличивается (при прочих равных условиях); эта зависимость выражает действие закона предложения труда. Напротив, спрос на труд при повышении заработной платы уменьшается (при прочих равных условиях); эта обратная зависимость выражает действие закона спроса на труд. Когда цена труда устраивает и работодателей, и продавцов рабочей силы, говорят, что Р. т. находится в равновесии. Пересечение «кривых спроса и предложения» демонстрирует, что существует лишь одна цена, при которой интересы продавцов и покупателей рабочей силы совпадают, – это и есть равновесная цена труда (или заработная плата). Таким образом, равновесная цена – это такая цена труда, при которой объем спроса рабочей силы равен объему ее предложения. Под действием механизма спроса и предложения Р. т. выполняет следующие функции: соединяет рабочую силу со средствами производства, регулируя спрос и предложение труда; обеспечивает конкуренцию между работниками за рабочее место, а между работодателями – за наем рабочей силы; содействует полной экономически эффективной занятости.

Лит.: Рынок труда и социальная политика в Центральной и Восточной Европе. – М., 1997; Рынок труда и доходы населения. – М., 1999.

Г. Н. Соколова

С

САМОУПРАВЛЕНИЕ – автономное функционирование какой-либо организационной системы, принятие ею решений по внутренним проблемам. С социологической точки зрения С. выступает как коллективное управление, участие всех членов организации в работе соответствующих органов управления, включение исполнителей в процессе выработки общих решений. С. предполагает сочетание демократизма со специализацией, что определяет его не только производственную, но и социальную эффективность. При этом различие между управляющей и управляемой подсистемами отчасти преодолевается, так как объект управления в той или иной степени становится его субъектом. Развитие С. в обществе идет в направлениях повышения самостоятельности *организаций социальных*, расширения демократических основ управления, активизации инициативы граждан.

САНКЦИЯ СОЦИАЛЬНАЯ – оперативное средство социального контроля в рамках требований социальных ролей. Система С. с. направлена на обеспечение надлежащего исполнения предписаний, связанных с социальной ролью. Под С. с. подразумевается обычно предусмотренное правом, налагаемое институтом и являющаяся справедливой мерой наказания за нарушение права. Наряду с правовыми санкциями могут быть экономическими, моральными, религиозными.

СВЯЗИ СОЦИАЛЬНЫЕ – совокупность осознанных или неосознанных, необходимых и случайных, устойчивых и спонтанных зависимостей одних социальных субъектов от других. В наибольшей степени С. с. проявляются в разного рода приспособленческом поведении людей, учитывающем признаваемые группой нормы и ценности. Высокой степенью проявления С. с. является деятельность, предпринимаемая людьми с учетом нужд других, особенно тогда, когда она не соответствует личным интересам действующих людей.

Факторами, образующими С. с. и одновременно составляющими их существенные компоненты, являются также объективные отношения и социальные институты, связывающие людей друг с другом независимо от того, сформировалось ли у них чувство принадлежности к определенной группе. Среди этих факторов самими важными являются институты социального контроля, которые определяют существующие в группе эталоны социальных отношений и заставляют людей придерживаться их.

СЕЛА СОЦИАЛЬНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА – подсистема материальных и духовных средств жизнеобеспечения сельских жителей, способствующая удовлетворению социальных запросов и воспроизводству населения, опосредованно воздействующая на процесс аграрного производства. С. с. и. представляет собой искусственную среду, созданную человеком, обеспечивает функционирование сферы социального обслуживания и включает в себя объекты образования, культуры, здравоохранения, быта, коммуникаций и др. Ее основная функция – создание приемлемых условий для развития индивидов, проживающих на определенной территории, и удовлетворение социально-бытовых потребностей местного населения и работников аграрного сектора.

Специфическими особенностями С. с. и. являются: меньшая развитость и оснащенность материально-техническими средствами по сравнению с аналогичной структурой города; небольшой объем оказываемых услуг; тесная зависимость от экономического состояния местных субъектов хозяйствования.

В советский период С. с. и. была сориентирована на финансовое содержание за счет местных предприятий, в первую очередь колхозов и совхозов. Современный экономический кризис аграрного сектора снизил возможности местных источников, что ставит необходимость передачи объектов соцкультбыта в государственную собственность. Однако ограниченность средств госбюджета не позволяет обеспечить содержание С. с. и. и удовлетворять социокультурные и бытовые запросы сельчан в широком ассортименте. Жители села оказались в неравных условиях в сравнении с горожанами по уровню комфортности жилья, состоянию дорог, возможностей духовного развития и др. Многие сельские дома культуры и коллекти-

вы художественной самодеятельности вынуждены сворачивать свою деятельность из-за отсутствия средств. Не развивается сеть музыкальных, спортивных школ, секций любительского творчества для детей. В сельской местности низка обеспеченность кадрами врачей и учителей, сокращается число дошкольных учреждений.

С. с. и. представляет социальную подсистему, структурированную особо, но вмонтированную в единую цепь социальных отношений и развития человека. Независимо от мест расселения людей им должна быть гарантирована равнодоступность к социокультурным и бытовым услугам как воплощение социальной справедливости и создания предпосылок для развития личности.

Лит.: *Бабосов Е. М.* Социология. Часть первая. Общая социологическая теория. – Минск, 1998; *Крестьяноведение. Теория. История. Современность // Ежегодник 1996.* – М., 1996; *Тощенко Ж. Т.* Социальная инфраструктура: сущность и пути развития. – М., 1980.

Н. Е. Лихачев

СЕЛА СОЦИОЛОГИЯ – см.: *Социология села.*

СЕЛО (деревня) – исторически сложившаяся, специфическая, социально-территориальная поселенческая общность, возникшая вследствие отделения ремесла от земледелия, одна из первых форм расселения людей, занятых преимущественно сельскохозяйственным трудом, отличающаяся от города малой концентрацией и небольшой численностью населения в пределах определенной территории. Социально-экономическое пространство С. включает в себя: производственную и коммунальную структуры; образовательно-культурный комплекс; воспроизводство трудовых ресурсов; самообеспечение продукцией с личного приусадебного хозяйства; развитие сельской кооперации и др. Совокупность этих социально-культурных и производственно-экономических условий при непосредственном воздействии личностного фактора формирует специфическую сельскую среду.

С. представляет собой не только территорию производителей сельскохозяйственной продукции, но и выступает как достаточно сложная социоэкономическая структура, функционирующая в соответствии с определенными закономерностями, правилами и традициями, а также своеобразными условиями жизнедеятельности

людей. Особенности С. являются: неравномерность трудовой занятости; необходимость учитывать циклы природы и погодноклиматические условия; меньшая техническая вооруженность; сельхозпроизводства; более низкая комфортность быта по сравнению с городом; необходимость ведения приусадебного хозяйства; меньшие возможности для образовательного и культурного развития; определенная натурализация личных потребностей и др. Это своеобразие проявляется в образе жизни сельчан, характеризующемся большим влиянием обычаев и традиций, простыми формами общения людей, которое носит персонифицированный характер, меньшей автономностью быта, наличием своеобразных форм социального контроля за поведением личности, значительной роли и влияния местного руководства, существенного воздействия общественного мнения на поведенческие установки личности. Быт и производство в сельских условиях объединены в едином территориальном пространстве, не имеют жестких временных рамок, формируют особые приоритеты и социальные запросы сельского населения.

Социальные процессы, происходящие в сельских поселениях, отличаются сложностью и противоречивостью. Распад Советского Союза наиболее отрицательно сказался на состоянии аграрной отрасли, которая стала одним из беднейших секторов экономики из-за резкого удорожания приобретаемых хозяйствами техники, удобрений, горючесмазочных материалов и др. Обострился кризис неплатежей сельхозпредприятий. Острейшей проблемой сельскохозяйственного сектора является высокая степень изношенности основных фондов и отсутствие оборотных средств для их обновления. Сельское население оказалось наименее защищенной частью общества с точки зрения оплаты труда и получения социально значимых услуг. Зарплата у работников сельского хозяйства составляет менее пятидесяти процентов от ее уровня в промышленности, а наличие подсобного хозяйства не компенсирует падение жизненного уровня сельчан. Это ускорило отток наиболее квалифицированной рабочей силы, особенно молодежи, в города. Миграционные процессы последних лет привели к негативным изменениям в социально-демографической структуре сельского населения, выразившихся в возрастании доли пенсионеров и лиц с невысоким образовательным и техническим уровнем подготовки.

Процесс «раскрестьянивания» С. постоянно сопутствовал советской организации сельского хозяйства, но начиная с 1960-х годов он приобрел массовый характер. Его этапы: укрупнение коллективных хозяйств и ликвидация МТС, массовое переселение жителей из «неперспективных» деревень, авария на ЧАЭС, современные попытки внедрения рыночных отношений. Все эти «новации» лишь усугубляют положение и приводят к деградации С. как социально-территориальной общности.

Аграрный сектор и сельское население в течение многих десятилетий выполняют роль ресурсного донора в плане перелива финансовых средств в другие отрасли экономики и как поставщика трудовых ресурсов для города. В настоящее время ситуация с сельскими трудовыми ресурсами достигла такой критической стадии, что сохранение в будущем С. в его традиционном виде сомнительно. За период с 1960 по 2000 год сельское население Беларуси сократилось на 45 %, на ее территории перестали существовать 11 тыс. поселений, в 1999 г. в республике насчитывалось около 800 деревень, где нет ни одного жителя. Для приостановления процесса вымирания С. необходима реализация комплекса мер, включающих в себя модернизацию экономики и хозяйственных отношений, улучшение культурных и социально-бытовых условий сельчан.

Центры политического, экономического, научного и культурного управления, сосредоточенные в городах, не должны проводить политику противопоставления деревне, а оказывать помощь в ее обновлении и развитии, составляя единую взаимозависимую социально-территориальную общность поселений. В индустриальном и постиндустриальном сообществах С., видоизменяясь по форме, должно сохранять свою особость как место социального воспроизводства населения, функционирования демографических и профессиональных групп, сохранения и развития национальных традиций, сельского образа жизни.

Процесс интеграции города и С., перспективы развития аграрного сектора, социокультурные, демографические аспекты, образ жизни сельчан исследует *социология села* – специальная социологическая теория, занимающаяся изучением закономерностей развития С. как социоэкономической системы, выполняющей важные

социальные функции по расселению и обеспечению продовольственной безопасности страны.

Лит.: *Аитов Н. Я.* Отношения по расселению. – Свердловск, 1987; *Арутюнян Ю. В.* Социальная структура сельского населения СССР. – М.: Мысль, 1971; *Бабосов Е. М.* Социология. Часть первая. Общая социологическая теория. – Минск, 1998; *Виноградский В. Г.* Крестьянское сообщество сегодня // Социс. – 1996. – № 6; *Великий незнакомец.* Крестьяне и фермеры в современном мире: пер с англ.; сост. Теодор Шанин; под ред. А. В. Гордона. – М., 1992; *Крестьяноведение.* Теория. История. Современность // Ежегодник 1996. – М., 1996; *Проблемы развития экономики и формирования рыночных отношений АПК Беларуси:* сб. науч. тр. – Минск, 1995; *Симуш П. И.* Мир таинственный: размышления о крестьянстве. – М., 1991; *Соколова Г. Н.* Специальная социологическая теория: формирование парадигмы // Социология. – 1999. – № 3; *Социально-культурные преобразования на селе.* – Минск, 1987; *Тощенко Ж. Т.* Социология. Общий курс. – М., 1994.

Н. Е. Лихачев

СЕЛЬСКИЕ РЕГИОНЫ – районы с преимущественным развитием сельского и лесного хозяйства, низкой концентрацией промышленности и других отраслей, низкой плотностью населения. Под регионом, как правило, понимается крупное территориальное образование, представляющее область, республику, край. Однако в целях эффективной региональной политики используется понятие региона в несколько ином смысле – в зависимости от поставленных целей деятельности и управления, связанных с планированием развития той или иной территории (сельский регион, Полесский регион, Западный / Восточный регионы и т. п.).

В отличие от административно-территориального подхода, основанного на противопоставлении С. р. городским, существует экономико-географический, воплощенный в понятии «сельская местность». В целом можно сказать, что сельский регион и сельская местность – это пространство, или территория, характеризующаяся низкой плотностью населения, рассредоточенностью населенных пунктов, относительной удаленностью от крупных городских центров, невысокой концентрацией промышленности и других сфер деятельности, большим удельным весом сырьевых отраслей экономики и высокой зависимостью от природно-климатических, биологических и географических факторов. Сельская местность даже в развитых странах имеет преобладающее значение по площади зе-

мель. Так, в США сельские территории занимают более 80 % земель страны, а сельское население составляет около 1/5 части от всего населения страны. В России на селе проживает 27 % населения, а сельская территория составляет около 90 %. В Беларуси сельское население составляет 28 %, а сельская территория – 92 % всех земель. Не менее важным для понимания особенностей С. р. и сельской местности является рассмотрение их в социально-культурном аспекте. В этом смысле акцентируется внимание на населении как сельском сообществе, характеризующемся совокупностью специфических общественных отношений, включающих в себя экономические, экологические, социальные, культурные, демографические, гражданские и другие факторы. С экономической точки зрения понятие «сельский» указывает на специфическое использование земельных ресурсов, преимущественное развитие сельского хозяйства и относительно низкие доходы населения. Экологический аспект понятия «сельский» выражается в тесной взаимосвязи с природными, климатическими и географическими факторами. Сам факт проживания в сельской местности способствует сохранению окружающей среды, защите заповедных мест, поддержанию природных ландшафтов.

Социальный и культурный аспект в рассмотрении сельских регионов выражается в понятии «сельский образ жизни», отражающем специфические ценностные ориентации людей, их жизненные установки и стереотипы поведения, условия жизни, в том числе особенности проживания, социального контроля и партнерства, взаимодействия с природой и др. Сельский образ жизни характеризуется тесными взаимоимосвязями людей и их семей в жизни и работе, неприятием взаимоотношений, основанных на принципах индивидуализма, взаимным влиянием в повседневной и гражданской жизни, ценностью семьи и семейной жизни, умением самостоятельно выполнять разнообразные работы, обеспечить себя и свою семью минимумом для проживания в сельской местности в любых климатических и природных условиях. Сельский образ жизни связан с особенностями экономики (отсутствие диверсифицированной экономики и, соответственно, ограниченные возможности выбора рабочих мест, низкий уровень мобильности рабочей силы), культуры (традиции, народные промыслы, фольклор), экологии, менталитета и т. п.

Вместе с тем образ жизни современных селян постепенно меняется, и не только в силу общецивилизационных процессов, но и в результате целенаправленной деятельности государства по обеспечению устойчивого развития села. В частности, это выразилось в создании в сельской местности агрогородков – базовых населенных пунктов, объединяющих окружающие их малые деревни и села. В Беларуси уже создано около 1500 агрогородков, по уровню жизни и социальным условиям приближающихся к городским. Создание агрогородков в качестве сельских поселений нового типа связано прежде всего с необходимостью совершенствования производственной и социальной инфраструктуры с целью улучшения труда и быта сельских жителей, повышения эффективности сельскохозяйственного производства и решения продовольственной безопасности страны. Однако, несмотря на усилия государства, в сельской местности существует ряд проблем, определяемых комплексом экономических, демографических, социальных, культурных, экологических и институциональных факторов. Проблемы сельского развития существенно различаются в отдельных регионах, что связано с локальным разнообразием проявления вышеуказанных факторов на той или иной сельской территории. В регионах, успешно диверсифицирующих экономику, сельское население растет, в то же время другие регионы страдают от сокращения населения и миграции в города. Все это накладывает особенности на развитие сельских регионов, которое в значительной степени зависит от региональной политики государства.

Лит.: Сельская экономика: учебник / под ред. С. В. Киселева. – М., 2002; Гусаков В. Г. и др. Стратегия устойчивого развития АПК – продовольственная безопасность / под ред. В. Г. Гусакова. – Минск, 2008; Смирнова Р. А., Кузьменко Т. В. и др. Человеческий потенциал белорусской деревни. – Минск, 2009; Смирнова Р. А., Кузьменко Т. В., Балакирева Т. С. Региональное развитие сельских территорий: в 6 кн. – Минск, 2012.

Р. А. Смирнова

СЕЛЬСКОЕ СОЦИАЛЬНОЕ ПРОСТРАНСТВО – условия, формы и качественные показатели жизнедеятельности людей, проживающих в сельской местности, занятых преимущественно земледельческим трудом; исторически сложившаяся специфическая форма трудовых, бытовых и социокультурных отношений, проявляющихся

в общности интересов сельчан и стереотипах социального поведения. Субъектами С. с. п. выступают индивиды, объединенные в сельскую социально-территориальную общность, а также: специфика их трудовой занятости; демографическое поведение; формы общения, обычаи и традиции; условия быта, образования и культуры; возможности внешней и внутренней коммуникации и др. Структуру С. с. п. составляют такие показатели, как: уровень жизни – степень удовлетворения материальных и культурных потребностей сельчан; стиль жизни – совокупность образцов повседневного поведения, присущих данной социально-демографической группе; качество жизни – уровень получаемых медицинских, бытовых, образовательных и культурных услуг, состояние социальной защищенности индивидов.

Специфика С. с. п. проявляется в его неотделимости от экономики, в низкой расчлененности повседневной жизни, быта, личного хозяйства и участия в общественном производстве. На формирование С. с. п. оказывают воздействие погодно-климатические условия, пространственная рассредоточенность людей, цикличность трудового процесса, когда периоды больших физических напряжений сменяются относительной невостребованностью рабочей силы.

Повседневное общение с природной средой способствовало в недавнем прошлом сохранению приверженности сельчан к устоявшимся традициям и нормам, формируя определенный консерватизм мышления и поведения. В последние десятилетия средства массовой информации, родственники, проживающие в городах, элементы рыночных отношений и другие факторы оказывают заметное влияние на процесс «раскрестьянивания». Изменяются сельский уклад жизни, поведение, иным становится психологический настрой, формируются более высокие запросы к содержанию труда, бытовому комфорту и социокультурным условиям.

Стирание многих традиционных черт С. с. п. отражается в демографическом поведении сельчан, в культурных ориентациях. На смену многодетным семьям, в которых большое число детей служило фактором экономического преуспевания, ибо дети рано включались в производительный труд, приходят малодетные семьи. Современный уровень рождаемости в сельских поселениях не компенсирует даже простого воспроизводства населения. Культурные запросы сельчан, особенно молодых, становятся все более урбанизированными,

народные обряды и традиции воспринимаются как анахронизм. Следствием этого является падение интереса к белорусской культуре и языку в обществе вообще, так как именно сельское население является традиционным носителем и хранителем национальной культуры. Разрушаются отношения, присущие сельскохозяйственной общине, где преобладали взаимопомощь и поддержка, все более усиливается индивидуализация быта и форм общения.

Изменение объективных условий жизнедеятельности сельчан в сочетании с субъективным восприятием общественных перемен – ведущее направление исследований *социологии села*, изучающей сельские поселения не только как территориальные общности, где воспроизводится население, но и как микросоциумы со своими связями и отношениями. С. с. п. есть интегрирующий показатель развития человека, условий его труда и быта, составляющих сельское социальное пространство.

Лит.: *Аитов Н. Я.* Отношения по расселению. – Свердловск, 1987; *Бабосов Е. М.* Социология. Часть первая. Общая социологическая теория. – Минск, 1998; *Образ жизни и планирование социальных процессов.* – Минск, 1986; *Тощенко Ж. Т.* Социология. Общий курс. – М., 1994.

Н. Е. Лихачев

СИСТЕМА СОЦИОТЕХНИЧЕСКАЯ – представляет собой систему рабочих позиций, в которой работник выступает как рабочая сила, как элемент технологического процесса. Его связи с другими работниками в С. с. строятся по логике технической организации, *поведение профессиональное* обусловлено режимом работы машин и механизмов, однако возникающая при этом производственная связь носит социальный характер, так как ставит работу одного в зависимость от работы других, вызывая определенное *поведение трудовое*. Техническая организация составляет таким образом материальную основу функционирования социальной организации, является средством реализации ее целей. Последовательность производственных операций вызывает разделение социального состава организации на ряд функциональных групп работников, занятых в непосредственном производстве и его обслуживании, и требует выделения особой сферы труда по координации и управлению. Техническая организация в большой мере определяет социально-профессиональный

состав работников предприятия. Это прежде всего определяется уровнем технической оснащенности, сложностью технологического процесса, масштабами производства. Так, из степени развитости технической организации вытекают соответствующие пропорции между физическим и умственным, квалифицированным и неквалифицированным трудом, а также уровень требований к социально-профессиональным характеристикам субъектов этого труда.

Почти каждый фрагмент сложного технологического процесса требует выделения в организации специальной функции; операциональная взаимозависимость двух и более фрагментов порождает функциональную связь. Множественность, расчлененность и вместе с тем единство технологических циклов создает необходимость в ритмичном и последовательном движении всего технологического процесса, а значит, и в специальной функции по координации и управлению. Эта функция начинается с объединения элементарных производственных задач и выделения технологических звеньев, возникает потребность в новом объединении на более высоком уровне и т. д.; наконец, процесс замыкается в общий производственный цикл и объединения каждого уровня сводятся в иерархическую пирамиду с единым центром. Иначе говоря, технологический процесс является той объективной основой, на которой возникает формальная организация предприятия. Централизованный принцип ее построения выступает как следствие ее технической основы. А отсюда и такие продукты централизации, как принципы единоначалия, ранговых различий, руководства – подчинения, закрепляющие возникающую в этих условиях систему авторитетов. Таким образом, составляя материальную основу человеческих трудовых отношений на производстве, техническая организация в значительной мере определяет социальную организацию производства.

Лит.: *Подмарков В. Г.* Введение в промышленную социологию. – М., 1973; *Шкартан О. И.* Промышленное предприятие. – М., 1978; *Пригожин А. И.* Социология организаций. – М., 1980.

Г. Н. Соколова

СИСТЕМНЫЙ АНАЛИЗ – это совокупность методологических и методических средств, используемых в комплексных системах для подготовки и обоснования решений по сложным проблемам

экономического, социального, политического и научно-технического характера. Привлечение методов С. а. для решения данных проблем необходимо в тех случаях, когда приходится осуществлять выбор в условиях неопределенности, при наличии факторов, не поддающихся строгой количественной оценке. Процедуры и методы С. а. направлены на выдвижение альтернативных вариантов решения проблемы, выявление масштабов неопределенности по каждому из вариантов по тем или иным критериям эффективности. Для изучения комплексной системы составляется специальная программа в рамках программно-целевого метода управления.

Основой С. а. считают общую теорию систем и *системный подход*. С. а. однако заимствует у них лишь самые общие исходные представления и предпосылки. Важнейшие принципы С. а. сводятся к следующему: процесс принятия решений должен начинаться с выявления и четкого формулирования конечных целей; следует рассматривать всю проблему как единую системную целостность и выявлять все последствия и взаимосвязи каждого частного решения; необходимы выявление и анализ возможных альтернатив путей достижения цели; цели отдельных подпрограмм не должны вступать в конфликт с целями общей программы, отражающей состояние комплексной системы в целом.

Центральной процедурой в С. а. является построение обобщенной модели (или моделей), отображающей все факторы и взаимосвязи реальной ситуации, которые могут проявиться в процессе осуществления решения. Полученная модель исследуется с целью выяснения близости результата применения того или иного из альтернативных вариантов действий к желаемому, сравнительных затрат ресурсов по каждому из вариантов, степени чувствительности модели к различным нежелательным внешним воздействиям. С. а. опирается на ряд прикладных математических дисциплин и методов, широко используемых в современной деятельности управления. Техническая основа С. а. – современные вычислительные машины и информационные системы.

Лит.: Шейн А. Б. Методологический статус системного анализа в сфере управления // Системные исследования. Методологические проблемы. Ежегодник 1979. – М., 1980; Ларичев О. И. Методологические проблемы практического применения социологического анализа // Системные исследования. Методологические проблемы. Ежегодник 1979. – М., 1980.

Г. Н. Соколова

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД – направление методологии специального научного познания и социальной практики, в основе которого лежит исследование объектов как систем. Методологическая специфика системного подхода определяется тем, что он ориентирует исследование на раскрытие целостности объекта и обеспечивающих эту целостность механизмов; на выявление многообразных типов связей сложного объекта и сведение их в единую теоретическую картину.

Предпосылкой проникновения системного подхода в науку явился переход к новому типу научных задач: в целом ряде областей науки центральное место начинают занимать проблемы организации и функционирования сложных объектов; познание начинает оперировать системами, границы и состав которых далеко не очевидны и требуют специальных исследований в каждом отдельном случае. Аналогичные по типу задачи возникают и в социальной практике; в социальном управлении вместо решения локальных отраслевых задач и принципов ведущую роль начинают играть крупные комплексные проблемы, требующие тесного взаимоувязывания экономических, социальных и иных аспектов общественной жизни. Развитие исследований в этом направлении показало, что совокупность проблем методологии системного исследования существенно превосходит рамки задач общей теории систем. Для обозначения этой более широкой сферы методологических проблем и применяют термин «Системный подход», который в 1970-х годах прочно вошел в научный обиход.

Системный подход не существует в виде строгой методологической концепции: он выполняет свои эвристические функции, оставаясь не очень жестко связанной совокупностью познавательных принципов, основной смысл которых состоит в соответствующей ориентации конкретных исследований. Эта ориентация осуществляется двояко. Во-первых, содержательные принципы системного подхода позволяют фиксировать недостаточность старых, традиционных предметов изучения для постановки и решения новых задач. Во-вторых, понятия и принципы системного подхода существенно помогают строить новые предметы изучения, задавая структурные и типологические характеристики этих предметов и таким образом способствуя формированию конструктивных исследовательских программ.

Позитивная роль системного подхода может быть сведена к следующим основным моментам. Во-первых, понятия и принципы системного подхода выявляют более широкую познавательную реальность по сравнению с той, которая фиксировалась в прежнем знании. Во-вторых, системный подход содержит в себе новую, по сравнению с предшествующими, схему объяснения, в основе которой лежит поиск конкретных механизмов целостности объекта и выявление достаточно полной типологии его связей. Реализация этой функции обычно сопряжена с большими трудностями; для действительно эффективного исследования мало зафиксировать наличие в объекте разнотипных связей, необходимо еще представить это многообразие в операциональном виде, т. е. изобразить различные связи как логически однородные, допускающие непосредственное сравнение и сопоставление.

В-третьих, из важного для системного подхода тезиса о многообразии типов связей объекта следует, что сложный объект допускает не одно, а несколько расчленений. При этом критерием обоснованного выбора наиболее адекватного расчленения изучаемого объекта может служить то, насколько в результате удастся построить «единицу» анализа (такую, например, как товар в экономическом учении К. Маркса), позволяющую фиксировать целостные свойства объекта, его структуру и динамику.

Широта принципов и основных понятий системного подхода ставит его в тесную связь с другими методологическими направлениями современной науки. По своим познавательным установкам системный подход имеет особенно много общего со структурализмом и структурно-функциональным анализом, с которыми его связывает не только оперирование понятиями структуры и функции, но и акцент на изучение разнотипных связей объекта; вместе с тем, принципы системного подхода обладают более широким и более гибким содержанием, они не подвергались слишком жесткой концептуализации и абсолютизации, как это имело место с некоторыми линиями в развитии указанных направлений.

Непосредственно не решая философских проблем, системный подход сталкивается с необходимостью философского истолкования своих положений. Сама история становления системного подхода убеждает, что он неразрывно связан с фундаментальными идеями

материалистической диалектики, и прежде всего с философским принципом системности. Именно диалектический материализм дает наиболее адекватное философское истолкование системного подхода. Методологически оплодотворяя его, он вместе с тем обогащает собственное содержание. При этом, однако, между диалектикой и системным подходом постоянно сохраняются отношения субординации, так как они представляют собой разные уровни методологии. Системный подход выступает как конкретизация принципов диалектики применительно к исследованию, проектированию и конструированию объектов как сложных систем.

Лит.: Проблемы методологии системного исследования. – М., 1970; *Блауберг И. В., Юдин Э. Г.* Становление и сущность системного подхода. – М., 1973.

Г. Н. Соколова

СОБСТВЕННОСТЬ – исторически определенный общественный способ присвоения людьми предметов производительного и непроизводительного потребления. Собственность всегда связана с вещью (объектом присвоения), но она не сама вещь, а отношение между людьми по поводу вещи. Основными правами собственности являются права контроля, извлечения выгоды и распоряжения собственностью на исключительной основе. Существует ряд основных моментов, связанных с социологическими проблемами собственности. 1. Приобретение – каким образом индивиды или коллективы получают доступ к собственности. 2. Распределение – образцы владения собственностью и контроля над ней; принципы, лежащие в их основе, и институты, поддерживающие образцы распределения. 3. Последствия отношений собственности для индивидов и социальных структур. 4. Социальные ценности или идеологии, обосновывающие права собственности. В развитом капиталистическом обществе собственность на средства производства (играющая экономическую роль) становится все более корпоративной и безличной, поскольку экономическая деятельность сосредоточивается в пределах крупных корпораций, идущих на смену индивидуальным предпринимателям и семейным фирмам.

СОДЕРЖАНИЕ ТРУДА И ХАРАКТЕР ТРУДА – парные категории, представляющие собой единство двух сторон одного и того же явления, сущность и форму общественного труда. Общее, что их

соединяет, это способ связи производителя со средствами производства; различие же состоит в том, что С. т. развивается в зависимости от уровня развития производительных сил, а Х. т. – от состояния экономических отношений в обществе. С. т. отражает способ соединения производителя со средствами производства, уровнем развития производительных сил, центральное звено которых – человек. Используя ручную, ремесленную технику и эмпирические познания, человек взаимодействует с природой при помощи опосредствующей функции; применяя машинную технику и естественно-научные познания, при помощи регулирующей функции; используя компьютерную технику и достижения научно-технического прогресса – контролирующей функции. Х. т. отражает способ соединения производителя со средствами производства, обусловленный господствующими в данном обществе отношениями собственности. С этой точки зрения как качественно различные могут рассматриваться такие исторические формы труда, как рабовладельческий, феодальный, различные формы наемного труда. Х. т. обуславливает цели общественного производства в широком диапазоне – от простого увеличения прибыли до роста материального и духовного благосостояния трудящихся.

Диалектика взаимодействия С. т. и Х. т. проявляется через процессы распремечивания и опредмечивания, в единстве и противоречивом развитии которых существует труд как некая целостность. С. т., его качественная конкретность, распремечивается человеком в его трудовой деятельности, превращаясь в знания и навыки, формируя природу его профессионализма. В процессах опредмечивания, создавая культурные ценности, человек реализует свои навыки и способности, профессионализм, перенося их на предмет труда и все, что с ним связано. Цели распремечивания (присвоения содержания конкретного труда) – ради поддержания человеком своего существования или во имя реализации своих сущностных сил – определяются общественным устройством труда, его характером. Таким образом, если С. т. обуславливает природу и степень профессионализма работника, то Х. т. определяет границы его социального развития (от «частичного работника», пожизненно привязанного к выполнению одной или нескольких трудовых функций, до универсальной, гибкой и подвижной рабочей силы, способной к постоян-

ному освоению новой продукции) и меру превращения труда в первую жизненную потребность. Анализ взаимодействия С. т. и Х. т. в различные исторические эпохи дает основание для формулирования закона соответствия С. т. и Х. т.

Рассмотрение эволюции труда в рамках формационного подхода показывает, что занимаясь трудом того или иного содержания, человек входит одновременно в определенные отношения со своим работодателем, обуславливающие характер его труда в конкретную историческую эпоху. Прimitивный, ручной по своему содержанию труд связывается с отношениями раба и рабовладельца в рабовладельческом обществе; труд на поточной линии – с отношениями неквалифицированных рабочих и владельцев мануфактур в феодальном обществе; механизированный и автоматизированный труд – с отношениями наемного работника и нанимателя в капиталистическом обществе. Однако радикальное изменение производительных сил не обязательно влечет за собой смену социально-экономических формаций; оно может вызывать реорганизацию (по выражению Н. Д. Кондратьева) производственных отношений в рамках одной формации. В трудовом процессе средства труда выступают слитно с человеком как одно целое, направленное на обработку предметов труда. В определенные временные отрезки-циклы (составляющие по Н. Д. Кондратьеву около 50 лет), средства труда и соответствующие им навыки работников в изготовлении тех или иных предметов устаревают и перестают соответствовать общим тенденциям научно-технического прогресса. Возникает противоречие между человеком и средствами труда с одной стороны и предметом труда с другой, которое разрешается в ходе качественного изменения способа воздействия работника, вкуче со средствами производства, на предмет труда, с тем, чтобы повысить производительность труда и качество рабочей силы.

Так, в период с 1770 по 1820 год изобретение ткацких станков вызвало замену ручного труда ткачей на работу на станках; с 1820 по 1870 год – изобретение машин, приводимых в действие силой пара; с 1870 по 1920 год – изобретение электротехнических машин; с 1920 по 1970 год – развитие атомной энергетики; с 1970 по 2020 год – создание информационных технологий. Эти революции изменяли

содержание труда с ручного на механизированный и автоматизированный и, соответственно, изменяли отраслевую структуру экономики. Изменение С. т. сопровождалось изменением Х. т. на микро- и макроуровнях. На микроуровне это проявлялось в изменении отношений между работниками и работодателями, как правило, на более благоприятные и общей гуманизацией труда; на макроуровне – это перераспределение сил на мировой арене, в мировой экономике, сопровождавшееся войнами и социальными потрясениями; более развитым государствам для поддержания более высокого качества жизни (высокая заработная плата, комфортные условия труда и др.) нужны новые рынки сырья и сбыта, новые территории для размещения второстепенных, обычно устаревших, производств. Закономерность циклического развития производительных сил и последующей реорганизации производственных (экономических) отношений, в рамках которой действует закон соответствия С. т. и Х. т., эмпирически обоснована выдающимся русским экономистом Н. Д. Кондратьевым.

Лит.: *Кондратьев Н. Д.* Большие циклы конъюнктуры // Кондратьев Н. Д. Избранные сочинения. – М., 1993; *Соколова Г. Н.* Н. Д. Кондратьев: эмпирическое обоснование закона соответствия производительных сил и производственных отношений // Социология. – 2000. – № 3; *Соколова Г. Н.* Социология труда. – Минск, 2000; *Соколова Г. Н.* Экономическая реальность в социальном измерении: экономические вызовы и социальные ответы. – Минск, 2010.

Г. Н. Соколова

СОПРЯЖЕННОСТИ ТАБЛИЦА – средство представления совместного распределения двух признаков, предназначенное для исследования связи между ними. Таблица сопряженности является наиболее универсальным средством изучения статистических связей, так как в ней могут быть представлены признаки с любым уровнем измерения (см.: *Шкала измерительная*). Строки таблицы сопряженности соответствуют значениям одной переменной, столбцы – значениям другой переменной (количественные шкалы предварительно должны быть сгруппированы в интервалы). На пересечении строки и столбца указывается частота совместного появления соответствующих значений двух признаков. Сумма частот по строке называется маргинальной частотой строки; сумма частот по столбцу – маргинальной частотой столбца. Сумма маргинальных частот

равна объему выборки; их распределение представляет собой одномерное распределение признака, образующего строки или столбцы таблицы. В таблице сопряженности могут быть представлены как абсолютные, так и относительные частоты (в долях или процентах). Таблицы сопряженности используются для проверки гипотезы о наличии связи между двумя признаками, а также для измерения тесноты связи.

Лит.: Статистические методы анализа информации в социологических исследованиях. – М., 1979; *Паниотто В. И., Максименко В. С.* Количественные методы в социологических исследованиях. – Киев, 1982; *Аптон Г.* Анализ таблиц сопряженности. – М., 1982.

О. В. Терещенко

СОЦИАЛИЗАЦИЯ – процесс усвоения индивидом образцов поведения, социальных норм и ценностей, необходимых для успешного функционирования индивида в данном обществе. С. охватывает все процессы приобщения к культуре, коммуникации и научения, с помощью которых человек приобретает социальную природу и способность участвовать в общественной жизни. Одни из этих факторов действуют в течение всей жизни, создавая и изменяя установки индивида, например, средства массовой информации. Другие – на отдельных стадиях жизни. Многие авторы подчеркивают, что С. не кончается в детстве, а продолжается практически всю жизнь, так как индивид сталкивается с необходимостью выполнения различных социальных ролей. Так, у взрослого человека в условиях быстрых социальных и технологических изменений образцы поведения, приемлемые ранее, заменяются новыми умениями и навыками, соответствующими изменившимся обстоятельствам, т. е. происходит ресоциализация.

СОЦИАЛИЗМ – 1. Учение, выдвигающее в качестве цели и идеала установление общества, в котором отсутствуют эксплуатация человека человеком и социальное угнетение, утверждается социальное равенство и справедливость. 2. По К. Марксу – первая фаза коммунизма; общественный строй, который приходит на смену капитализму и основан на общественной собственности на орудия и средства производства, власти трудящихся, руководимых рабочим классом во главе с коммунистической партией.

СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ В СИСТЕМЕ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ – совокупность устойчивых, структурно укорененных связей между работодателем и работником по поводу найма и трудоустройства. Основоположником данного направления и автором понятия укорененность (*embeddedness*) в рамках теории хозяйства как институционально оформленного процесса является социолог венгерского происхождения К. Поланьи (*Karl Polanyi*). Согласно К. Поланьи, существуют три базовых способа распределения ресурсов: обмен (*exchange*), перераспределение (*redistribution*) и реципрокность (*reciprocity*). Под обменом подразумеваются встречные перемещения в условиях рыночной системы; перераспределение представляет собой акты «стягивания» рабочей силы с ее последующим перемещением из центра; реципрокность обозначает перемещения между соответствующими точками в симметричных группах. Для широкомасштабного воспроизведения каждой из этих форм необходимы соответствующие структуры: рынок, централизм и симметрия. Принцип симметрии является гарантией того, что каждый член рассматриваемой группы выступает и как донор, и как получатель, что делает возможным непрекращающийся поток взаимных услуг. В отличие от рынка и централизма, которые, по К. Поланьи, предназначены для того, чтобы обеспечить институциональную поддержку экономического обмена и перераспределения, симметричные связи возникают по неэкономическим причинам и потому представляют собой социальную организацию, которая «замещает отличную от нее экономическую организацию».

Проблема укорененности, применительно к экономическому поведению индивидов (работников и работодателей) в социальных отношениях наиболее обстоятельно изучается американским исследователем М. Грановеттером (*Mark Granovetter*). Развивая концепцию укорененности К. Поланьи, М. Грановеттер обосновывает, что подходы, не учитывающие социальный контекст, приводят к неадекватному пониманию как индивидуального экономического поведения, так и того, каким образом оно аккумулируется в более масштабные модели, называемые институтами. В аналитических целях он выделяет две главные проблемы: включенность экономического действия в сети социальных и экономических отношений и взаимовыигрышность связи

экономических и неэкономических мотивов. Главную свою задачу М. Грановеттер видит в том, чтобы развить теоретическое понятие укорененности и затем показать его значение на примере одной из проблем современного общества, а именно: какие трансакции в современном капиталистическом мире осуществляются посредством рынка, а какие – в рамках иерархически организованных фирм.

М. Грановеттер отмечает, что в рамках экономического анализа индивидуальные акторы (действующие лица) рассматриваются так, как если бы они были изъяты из системы их отношений с другими, решений и поведения этих других, а также из прошлой истории этих отношений. Подобный атомизированный взгляд на экономическое действие имеет длительную историю в классической и неоклассической экономике. Это затрудняет адекватное понимание того, как индивидуальные действия могут агрегироваться на уровне институтов, тем более что агрегация осуществляется через сети взаимосвязей. Другим различием между экономическим и социологическим подходами в сфере рынков труда является отсутствие в экономической литературе рассмотрения феномена переплетения экономических и неэкономических мотивов. М. Грановеттер обосновывает, что взаимодействие одного индивида с другими не ограничивается «экономическим инвестированием активности»; в нее входит также борьба за общественное признание, одобрение, социальный статус и властные полномочия. М. Грановеттер убежден, что все, что направлено на улучшение методологии более совершенных моделей рынка труда, станет результатом объединения экономических исследований с социологической экспертизой экономических отношений, а также со сложной мозаикой человеческих мотивов, представленных во всех реальных ситуациях.

Теоретическое обоснование нового направления – социологии рынков и систематизацию ее категориального аппарата осуществил российский экономический социолог В. В. Радаев. В его изложении сетевые связи характеризуются тремя принципиальными чертами, подчеркивающими их социальный характер: укорененностью (*embeddedness*), связанностью (*connectivity*), репроцикностью (*reciprocity*). **Сетевой подход исходит из предпосылки о том, что хозяйственные субъекты с большей вероятностью вступают в отношения с теми,**

с кем они имели дело ранее, убедившись в надежности уже известных партнеров. Не отрицая наличия случайных рыночных связей, они обращают внимание на структурно укорененные связи (*embedded ties*). С точки зрения данного подхода, рынок в значительной мере складывается из действий не автономных по отношению друг к другу участников, а таких, которые находятся в отношениях взаимозависимости; причем именно эти качества делают рынок устойчивым. Это также означает, что, организуя свою деятельность, участники рынка исходят не только из эгоистических интересов, проявляющихся в ожидании возмещения затрат и получения выгоды по принципу «здесь и сейчас», но и из принципов взаимности, когда выгода может быть получена в будущем, причем в иной, неэквивалентной форме и часто от других субъектов сетевого сообщества.

Оригинальность белорусских исследований в сфере С. с. состоит в создании концепции социальных сетей как механизма регулирования экономического поведения наемных работников и работодателей в реальных условиях белорусского рынка труда, а также – в разработке способа построения социологических моделей экономического поведения работников и работодателей в условиях рыночной экономики Беларуси. Проверена гипотеза, могут ли (а если да, то в какой мере) неформальные связи, возникающие по неэкономическим причинам и представляющие собой организацию социальных отношений, замещать отличную от нее организацию экономических отношений. С. с. понимаются как структуры, возникающие из взаимодействия индивидов, а институты – как правила взаимодействия в данных сетях. Количественными характеристиками С. с. выступают их распространенность и плотность. Качественные характеристики С. с. обеспечиваются социальным капиталом индивидов, который проявляется в трех формах: обязательствах и ожиданиях; эффективности информационных каналов; способности этих каналов привести соискателей вакансий/рабочих мест к трудоустройству. Разворачивается тезис о том, что в условиях трансформирующегося общества С. с. становятся объектом процесса деформализации – непрерывного замещения формальных правил неформальными и их встраивания в структуру неформальных отношений. Так, неформальные связи, возникающие в процессе взаимодействия наем-

ных работников и работодателей, могут способствовать развитию рыночных отношений, дополняя их и порождая тем самым «резонирующий» тип экономического поведения; но эти же связи могут и препятствовать развитию рынка, замещая экономические отношения социальными (по родству, знакомству и др.) и порождая «диссонирующий» тип экономического поведения, что характерно для переходных экономик. Стратегия экономического поведения – резонирующего, нейтрального или диссонирующего – во многом зависит от реализации в практической деятельности социального капитала хозяйствующих субъектов.

Социальные сети (обращение к знакомым и к родственникам) активно используются работниками как первичного, так и вторичного сегмента белорусского рынка труда. Привлечение «слабых» (по М. Грановеттеру) социальных связей (знакомых, коллег) является более эффективным в процессе трудоустройства, нежели привлечение «сильных» связей (родственники, близкие друзья) за счет значительного расширения масштабов привлекаемой информации. Роль С. с. как механизмов действия на белорусском рынке труда, на уровне использования их наемными работниками, состоит в информационном посредничестве, направленном на дополнение рыночных отношений работников и нанимателей. С. с. на белорусском рынке труда работают как поддерживающая, а не замещающая рыночный обмен структура, порождая тем самым «резонансный» тип экономического поведения.

Итак, сетевой подход является одним из основных подходов в современной экономической социологии. В его основе лежит понятие «укорененности», введенное К. Поланьи и развитое М. Грановеттером. Сетевая укорененность – это укорененность экономического поведения в сетях межличностных отношений, порожденных отношениями доверия. Сетевые отношения расположены в континууме между «отношением» и «контрактом», но чаще они представлены так называемыми отношенческими контрактами (*relational contracts*). В сфере социально-трудовых отношений сетевой подход базируется на положении о том, что структурная позиция работодателей и сопряженные с ней отношения определяют стратегии и практики действий наемных работников. Сетевая структура неразрывно связана с институциональными образованиями, вокруг них она строится и может сама

принимать форму института. Сетевые отношения помогают бороться с неопределенностью и позволяют осуществлять успешные экономические трансакции при условии ограниченной рациональности действующих лиц (См.: *Трудоустройства (найма) канал*).

Лит.: *Polanyi K. The Livelihood of Man.* – N. Y., 1977; *Granovetter M. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness // American Journal of Sociology.* – Vol. 91. – P. 481–510; *Грановеттер М. Сила слабых связей // Экономическая социология.* – Т. 10. – 2009. – № 4. Сент. – С. 31–50; *Радаев В. В. Социология рынков: к формированию нового направления.* – М., 2003; *Соколова Г. Н., Сечко Н. Н., Таранова Е. В., Кобяк О. В. Социальные сети в системе трудовых отношений / под науч. ред. Г. Н. Соколовой.* – Минск, 2008.

Г. Н. Соколова

СОЦИАЛЬНЫЙ СТЕРЕОТИП – схематичное, стандартизованное, устойчиво выражаемое представление о социальном объекте или явлении, как правило, эмоционально окрашенное. С. с. выражает привычное, закреплённое в сознании и поступках отношение человека к различным явлениям общественной жизни, другим людям и их общностям. Он аккумулирует предшествующий опыт индивидов или социальных групп, сложившийся в определенных социально-экономических и социокультурных условиях, в своеобразный алгоритм отношения к соответствующему объекту.

В данном определении просматриваются по крайней мере два компонента С. с.: когнитивный образ, который обеспечивает predisposed субъекта к восприятию информации, и инструментально-прагматическая установка, создающая контекст оценивания информации и внутренней готовности субъекта к последующим действиям. Благодаря первому компоненту – когнитивному образу – использование С. с. позволяет алгоритмизировать процесс познания того или иного социального объекта или явления. Второй компонент – инструментально-прагматическая установка – опосредует стимулирующее воздействие внешних условий на познавательные процессы и уравнивает отношения субъекта познания со средой.

Своеобразие С. с. заключается в том, что его природная двойственность (когнитивный образ и инструментально-прагматическая установка) находится в состоянии подвижного равновесия, которое способно нарушаться в моменты стихийных дисгармоний. Обычно

это приводит к доминированию индивидуальной установки, которая является наиболее подвижным элементом С. с.: она как губка вбирает в себя увиденное и услышанное, трансформируя это в когнитивные образы (процесс информатизации сознания). Последние в свою очередь определяют способы и уровни познаний, исходя из значимости социокультурных норм, ценностей и традиций, господствующих в обществе.

Таким образом, С. с. являет собой реальный, имманентно присутствующий общественному сознанию и поведению феномен, в котором взаимодействуют два начала – нормативно-общезначимое и индивидуально-прагматическое. В благоприятных условиях они находятся в подвижном равновесии, а в периоды социально-экономических и политических кризисов вступают в противоречие друг с другом. Мера гармонии обоих начал в С. с. обуславливает гибкость, совместимость с творческим мышлением, их роль в экономических, социальных и культурных преобразованиях.

С. с. как факт аккумуляции прошлого опыта самоценны и присутствуют любому типу общественного устройства. Однако каждый тип общества имеет свой опыт развития и функционирования стереотипного мышления, свои особенности гармонии (или дисгармонии) нормативно-значимых и индивидуально-прагматических начал в каждый момент развития. Если общество подавляет индивида и имеет собственные цели, не зависящие от индивидуальных целей и подчиняющие их себе, то сознание индивида стереотипизируется лишь как сознание члена общества (социальной группы) и лишь постольку, поскольку эти С. с. способствуют достижению общепринятых целей.

В тоталитарном обществе, например, вырабатывается совершенно определенное понимание нормативно-значимого в С. с. Это подконтрольность функционирования С. с. и управляемость им; тип общественного мышления, основанный на слепой вере; консервативность С. с. как залог пассивного общественного поведения; единообразие С. с.; конформистская природа С. с. (и ее проявление в двойной морали); бедность и примитивность содержания С. с.; негативная программа (образ врага) как основа формирования С. с. Подобное нормативно-значимое начало взаимодействует с установкой индивида

не просто на социальную устойчивость, а скорее на социальную «застойность» образа мышления и форм существования.

При радикальном изменении природы экономических и политических отношений следует иметь в виду необходимость и неизбежность преодоления в массовом сознании мощных психологических барьеров, стоящих на пути разрушения социальной устойчивости, заложенной в природе стереотипа. Снижение психологических барьеров и «расшатывание» устойчивости вызывает фрустрацию общественного сознания и разрушительно действует на человеческую психику. Есть основания полагать, что так называемая «ломка стереотипов» ведет к самым неблагоприятным социально-психологическим последствиям. В условиях ценностно-нравственного вакуума, возникающего в результате разрушения старых и отсутствия достаточно убедительных новых ценностей, формируются различные типы девиантного поведения, в том числе преступного.

Итак, революционные изменения в обществе ведут к резкому нарастанию дисгармонии во взаимодействии нормативно-значимого и индивидуально-прагматического начал в С. с. Это сложнейшее противоречие в природе функционирования С. с., и способ его разрешения состоит в изменении, с одной стороны, нормативно-значимого начала в ходе радикальных изменений общественного устройства, а с другой – в выработке соответствующего ему индивидуально-прагматического начала. В процессе их гармонизации противоречие разрешается, с тем чтобы возникнуть вновь на ином уровне развития и в новом качестве.

Лит.: Шиллер Г. Манипуляторы сознанием. – М., 1960; Семендяева О. Ю. «Эффект стереотипизации»: теоретическое обоснование манипулирования массовым сознанием в социология США // Социол. исслед. – 1985. – № 1; Робер М., Тильман Ф. Психология индивида и группы. – М., 1988; Языковое сознание: стереотипы и творчество. – М., 1988; Бабосов Е. М., Русецкая В. И. Социальный стереотип // Социологический словарь. – Минск, 1991; Соколова Г. Н., Тырышкина Е. С., Коростелева Е. А. «Эффект стереотипизации» и формирование экономического поведения // Экономический образ мышления: реальность и перспективы. – Минск, 1994.

Г. Н. Соколова

СОЦИАЛЬНЫХ СИСТЕМ ТЕОРИЯ – упорядоченная теоретическая основа для моделирования сущностных, устойчивых социальных отношений в «пространстве и времени», понимаемого как

воспроизведение общественной практики. В этом смысле социальную систему составляет общество или любая *организация социальная* как совокупность взаимосвязанных частей, которые функционируют определенным образом для сохранения своих границ. Иными словами, совокупность людей, материалов, механизмов и других ресурсов интегрируются в единую социальную систему и привязываются к цели, которая достигается с помощью ряда последовательных взаимодействий ее элементов. Основные принципы функционирования С. с. – планирование, организация, управление, связь.

Планирование – это основное средство, с помощью которого С. с. может приспособливаться к изменяющейся обстановке. В соответствии с системным подходом процесс планирования можно рассматривать как средство для изменения систем. Именно планирование отличает С. с. от прочих открытых систем. В других видах открытых систем изменения являются следствием воздействия внешних сил, которые вызывают установление нового состояния равновесия. В С. с. изменения зависят от рациональности процессов принятия человеком решений. Этот аспект разумности решений составляет основное отличие человеческих социальных систем от неживых открытых систем, где равновесие при изменении внешних сил достигается автоматически. Функция планирования включает выбор целей С. с., а также определение политики, программ, образа действий и методов для их достижения. Планирование, по существу, обеспечивает основу для принятия интегрированных решений и является жизненно необходимым в каждой системе «человек – машина».

С. с., включающая в себя обширный комплекс людей, материалов, машин и других ресурсов, может образовать эффективное жизнеспособное предприятие только в результате процесса организации. Организационная функция направлена на объединение людей, материальных, финансовых и других ресурсов в систему таким образом, чтобы совместная деятельность производственного персонала обеспечивала решение задач, стоящих перед организацией. Эта функция руководства включает в себя определение тех видов административной деятельности, которые необходимы для достижения целей предприятия, распределение этих видов деятельности по подразделениям, предоставление прав и установление ответственности

за их использование. Таким образом, функция организации обеспечивает взаимосвязь или, другими словами, взаимозависимость между различными подсистемами и всей С. с. в целом.

Функция управления включает измерение выходных параметров системы, сравнение результатов измерения с некоторыми заданными эталонами и последующее воздействие на вход системы (регулирование, корректировка входа) с целью восстановления заданного режима работы. Управление осуществляется при помощи информационной «обратной связи». Это общее определение применимо к процессу управления любого вида, т. е. к управлению в системах «машина–машина», «человек–машина», и «человек–человек». Различие заключается только в том, какой вид имеет система; сущность же процесса управления остается неизменной. Более того, процесс управления в перечисленных системах аналогичен процессам, происходящим в организме при нарушении обмена веществ, которое возникает под влиянием внутренних или внешних факторов. Организм стремится восстановить нарушенное равновесие, компенсируя возникшие на входах изменения. Функция управления, по существу, обеспечивает работу различных подсистем в соответствии с планом. Управление по своей сути заключается в контроле деятельности подсистем с последующей коррекцией для обеспечения выполнения плана всей организации.

Большое значение при реализации функций планирования, организации и управления имеет связь, которая способствует интеграции С. с. в единое целое с помощью потока информации – жизненно важного элемента в процессе принятия решений. Существуют различные типы связей: связи одного лица с другим лицом или группой лиц; группой и одним лицом; одной группы лиц с другой. Функция связи заключается главным образом в передаче информации между центрами различных подсистем и организаций, обеспечивающими принятие решений. Для эффективности информации обратной связи необходимо, чтобы она поступала своевременно и была достоверной; иными словами, эта информация должна точно отражать состояние системы в динамике.

Целью С. с. является выполнение совокупности определенных функций, тогда как цель управления состоит в поддержании выхо-

дов С. с. на уровне, удовлетворяющем поставленным требованиям. Одна из задач проектирования системы управления, следовательно, состоит в том, чтобы определить соответствующие характеристики, управляя которыми можно поддерживать функционирование системы в заданных пределах. К возникающим здесь проблемам следует отнести сложность выбора параметров и характеристик, подлежащих управлению; неточность информации в каналах обратной связи из-за ошибок в работе или неправильной интерпретации данных; низкую ответную скорость реакции С. с. на сигнал ошибки, которая при определенных условиях может обойтись слишком дорого; трудности установления приемлемых эталонов и обеспечения необходимого корректирующего воздействия.

Лит.: Джонсон Р., Кост Ф., Розенцвейг Д. Системы и руководство. – М., 1971; Садовский В. Н. Основания общей теории систем. – М., 1974; Уемов А. И. Системный подход и общая теория систем. – М., 1978.

Г. Н. Соколова

СОЦИОЛОГИЯ (лат. *societas* – общество и греч. *λογος* – учение) – наука об обществе, о законах функционирования и развития социальных общностей и социальных процессов, о социальных отношениях как механизмах взаимосвязи и взаимодействия между этими общностями. Объектом социологического познания является общество, рассматриваемое как единый социальный организм. Термин «С.» впервые введен в научное обращение создателем этой науки О. Контом, который синтезировал наиболее плодотворные идеи времени в целостную программу создания новой науки об обществе, выделив в ней социальную статистику и социальную динамику. Развитие общества, по О. Конту, предстает как проявление «закона трех стадий»: теологической, метафизической и позитивной. Систематическое изложение предмета, задач и проблематики С. впервые было сделано Г. Спенсером, создавшим концепцию социальных институтов как механизмов самоорганизации совместной жизни людей. Концепция социологизма получила наиболее полное выражение в трудах Э. Дюркгейма, определявшего предмет С. как социальные факты, существующие вне индивида и обладающие по отношению к нему принудительной силой. Стремление найти объективные закономерности социальных явлений обусловило высокую

оценку возможностей применения статистики в С. Развивая социологические традиции, М. Вебер определяет С. как науку, изучающую социальное действие, предполагающее субъективную мотивацию индивида или группы. Осмысленное целерациональное действие, по М. Веберу, – тот идеальный тип, образец социального действия, с которым соотносятся другие типы. П. А. Сорокин развил учение об «интегральной» С., выделив в нем четыре раздела: первый – общее учение об обществе; второй – изучение социальных закономерностей его развития; третий – изучение основных тенденций в развитии общества и общественных институтов; четвертый – социальная политика, задачей которой является указание средств улучшения общественной жизни.

Процесс формирования С. отмечен переходом от историко-эволюционного к структурно-аналитическому подходу, теоретические построения которого все теснее связываются с эмпирическими исследованиями. В рамках общей проблематики формируются разные теоретические ориентации в русле господствующих в тот или иной период философских течений. Так, «социологизм» Э. Дюркгейма, предлагающий рассматривать факты «как вещи», порождает линию позитивистского объективизма. «Понимающая» социология М. Вебера, стремившаяся расшифровать внутренний смысл социальных действий, связывается с идеями неокантианства и философии жизни. В 1950-е годы в С. существовало несколько теоретических ориентаций, самой влиятельной из которых был структурный функционализм (Т. Парсонс, Р. Мертон), который выдвигал на первый план принцип целостности и интеграции системы и объяснял частные явления теми функциями, которые они выполняют в рамках этого целого.

Социологическая мысль в Беларуси, развиваясь в мировом потоке гуманитарного знания, имеет традиции, основы которых закладывались в XVIII–XIX веках в трудах Ф. Богушевича, К. Калиновского, А. Пашкевич и других известных ученых. Социологическая мысль в тот период тяготела к общетеоретическим построениям, сливаясь, с одной стороны, с социальной философией, а с другой – с работами этнографического и демографического характера. В конце 1920-х годов, с созданием Белорусской академии наук, масштабы исследователь-

ской работы расширились: изучение социально-экономических и социокультурных проблем развития белорусской нации (Е. Ф. Карский, С. М. Некрашевич), динамики социальной структуры общества (В. И. Игнатовский, М. В. Довнар-Запольский), социологии семьи и религии (С. Я. Вольфсон, Б. Э. Быховский), образования и воспитания (С. М. Василейский, А. А. Гайваровский, С. М. Ривес). Работы этих авторов получили широкую известность в стране и за ее пределами.

С конца 1930-х до середины 1950-х годов исторические события надолго вывели отечественную С. за рамки приоритетных научных исследований. Однако усложнение социальных проблем, потребность в анализе и прогнозировании основных тенденций развития общества, изучении общественного мнения по актуальным вопросам требовали восстановления и развития социологической науки. С середины 1960-х годов начинается новый этап развития социологических исследований в Беларуси. В 1965 г. создается общественный Институт социологических исследований; в 1968 г. в Институте философии и права АН Белорусской ССР создан сектор (позже отдел) социологии, при БГУ – проблемная научно-исследовательская лаборатория социологических исследований, в БПИ, Институте народного хозяйства и других вузах – социологические лаборатории. Все это подготовило почву для открытия в 1990 г. Института социологии в рамках Академии наук Белорусской ССР. В 1989 г. в БГУ была открыта кафедра С. – родоначальница подобных кафедр в других вузах республики. В 1990-е годы в Беларуси созданы также негосударственные институты и центры социологического профиля: Белорусская социологическая служба «Общественное мнение», Независимый институт социально-экономических и политических исследований, частное исследовательское предприятие «НОВАК», Гомельский социологический центр «Оракул» и др. В 1996 г. созданы Институт социально-политических исследований при Администрации Президента Республики Беларусь и Центр социологических и политических исследований БГУ.

Белорусская социологическая школа имеет ряд направлений, которые сформировали и вывели на достойный методологический и методический уровень специалисты высокого профессионального класса: история и теория социологии (Г. П. Давидюк, Е. М. Бабосов,

А. Н. Елсуков); С. личности, разработка теории катастроф, С. конфликтов (Е. М. Бабосов); С. трансформационных процессов в обществе, С. молодежи (А. Н. Данилов); экономическая С. и С. труда (Г. Н. Соколова); С. села (Н. Е. Лихачев, Р. А. Смирнова); С. семьи (Н. Г. Юркевич, С. Д. Лаптенко, С. Н. Бурова); С. науки (Г. А. Несветайлов); С. культуры (Э. К. Дорошевич, В. И. Русецкая, Л. Г. Титаренко, С. В. Лапина); С. образования (Н. И. Латыш, А. И. Левко, В. А. Клименко); политическая социология (И. В. Котляров, В. В. Бушик); С. коммуникаций (О. Т. Манаев); С. отклоняющегося поведения (Н. А. Барановский); методология социологических исследований (С. А. Шавель, А. В. Рубанов); методика оперативных исследований (Д. Г. Ротман); разработка основных направлений демографической политики государства (А. А. Раков, Л. П. Шахотько).

Лит.: *Конт О.* Курс положительной философии: в 2 т. – СПб., 1989–1990; *Спенсер Г.* Основные начала. – СПб., 1987; *Дюркгейм Э.* О разделении общественного труда. – Метод социологии. – М., 1990; *Вебер М.* Избранные произведения. – М., 1990; *Сорокин П. А.* Система социологии: в 2 т. – М., 1993; *Parsons T.* The Structure of Social Action. N. Y., 1937; *Merton R.* Social Theory and Social Structure. Glencoe, 1957; *Смелсер Н.* Социология. – М., 1994; *Давидюк Г. П.* Прикладная социология. – Минск, 1979; *Бабосов Е. М.* Социология. Общая социологическая теория. – Минск, 1998; *Социология / под ред. А. Н. Елсукова.* – Минск, 1998; *Тоценко Ж. Т.* Социология: Общий курс: учебник для вузов. – М., 2005; *Шавель С. А.* Общественная миссия социологии. – Минск, 2010.

Г. Н. Соколова

СОЦИОЛОГИЯ БЕДНОСТИ – специальная социологическая теория, содержание которой составляют понятия и категории, определяющие бедность как социальное явление и социальный процесс и раскрывающие совокупность факторов, влияющих на этот процесс. Одним из первых направлений эмпирического изучения бедности появилось (вторая половина XIX века) статистико-социологическое направление, представители которого (Ф. Ле-Пле, Ч. Бут, С. Раунтри) занимались исследованием условий жизни социальных групп и считали бедность социальной болезнью общества. Наиболее заметным было исследование С. Раунтри, который определил бедность как прожиточный минимум, необходимый для физической дееспособности индивида или семьи, получивший название *порога* (черты, границы) *бедности*. Порог бедности измерялся доходом, необходимым для

удовлетворения минимума жизненно важных потребностей (питание, одежда, плата за жилье и отопление), и устанавливался экспертами. Порог бедности рассчитывался для каждого типа семьи, и те семьи, которые не имели соответствующего дохода, зачислялись в бедные. В 1960-х годах появилась концепция относительной бедности (депривации), согласно которой бедность отражает не только доходы (экономические ресурсы) семьи, а ее образ, качество и уровень жизни. В рамках данной концепции индивид считается бедным даже тогда, когда ему хватает средств для жизнедеятельности, однако не хватает на поддержание приемлемого в данном обществе стандарта жизни. Теория прожиточного минимума определяет бедность как аспект индивидуальной ситуации, а теория относительной депривации – аспект социальной ситуации. Если в первом случае быть бедным или нет зависит от того, чем обладает индивид, то во втором случае – от того, как он живет.

К основным видам бедности социологи и экономисты относят два: *абсолютную* и *относительную бедность*. Кроме этих видов, зарубежные исследователи (Макоули А.) различают первичную и вторичную бедность. Первичная бедность существует у тех семей, которые при максимально разумном использовании имеющихся средств и сил, организуя рациональный образ жизни, все равно остаются за порогом бедности. Вторичная бедность характеризует такие семьи, у которых основные жизненные потребности не удовлетворяются по причине неразумной траты средств. К данному виду бедности близка так называемая догоняющая бедность, которая проявляется в потреблении престижных благ и ценностей, что приводит к нерациональному распределению материальных средств в семье, изначальной ограниченности в доходах. Российские исследователи (Н. М. Римашевская, М. А. Можина) предлагают различать устойчивую и плавающую бедность. Первая связана с тем, что бедность, как правило, воспроизводит бедность; бедные родители имеют потенциально бедных детей. Вторая связана с тем, что бедные могут покинуть свой круг, адаптироваться к новым условиям, обрести более качественный уровень жизни.

Лит.: Добреньков В. И., Кравченко А. И. Социология: учебник. – М., 2007.

Е. В. Таранова

СОЦИОЛОГИЯ БИЗНЕСА – специальная социологическая теория, рассматривающая определенные структурно-функциональные и причинно-следственные отношения в сфере бизнеса, т. е. применение капитала с целью получения прибыли. Использует методологические принципы и раскрывает закономерности функционирования и развития бизнеса как социально-экономической системы – сферы реализации экономических интересов субъектов рыночных отношений. В обобщенном виде С. б. изучает деловую активность социальных групп и слоев в системе хозяйственных отношений.

Объектом С. б. выступает *бизнес* как сфера самореализации групп и слоев, рассматриваемых в качестве хозяйствующих субъектов, направленная на реализацию идей с использованием экономических ресурсов с целью получения прибыли или экономических выгод. В рамках этой теории «бизнес» определяется как система, функционирующая для удовлетворения специфических потребностей и экономических интересов тех или иных групп общества. Он охватывает отношения между всеми участниками рыночной экономики, рассматривается как сфера осуществления предпринимательской деятельности и включает экономическую активность предпринимателей, потребителей, рабочей силы, агентов государственного аппарата, различных экономических сфер и систем.

Методологическую основу С. б. составляют общенаучные, аналитические методы и приемы, заимствованные из разных областей знаний. Для анализа явлений и процессов, происходящих в сфере бизнеса, наиболее приемлемы системный анализ и комплексный подход. Системный анализ находит широкое применение в С. б., поскольку позволяет рассматривать любую рыночную ситуацию, социально-экономическое явление как объект для изучения с большим диапазоном внутренних и внешних причинно-следственных связей. Комплексный подход позволяет исследовать процессы, происходящие в сфере бизнеса, как объект, имеющий разные социально-экономические проявления. С. б. использует и все основные методы сбора и анализа социологической информации (опрос, изучение и анализ документов, наблюдение, эксперимент). Методика исследований С. б. постоянно совершенствуется, разрабатываются новые методы исследования, расширяется сфера применения различных методик.

На теоретическом уровне С. б. изучает особенности формирования и реализации бизнес-идей различных социальных групп и слоев, их экономическую активность в различных сферах бизнеса (малом, среднем и крупном), с учетом особенностей социально-экономических, политических, социокультурных и трансформационных процессов, происходящих в конкретной стране, регионе. Эмпирическое направление С. б. представляют собой исследования, целью которых являются: оценка «сложившейся» бизнес-среды и ее развитие; оценка влияния внешних факторов (рынка, его инфраструктуры; системы государственного регулирования и поддержки различных сфер бизнеса) на формирование сферы бизнеса; разработка направлений создания и дальнейшего совершенствования благоприятной бизнес-среды для развития экономической деятельности. Прикладными задачами С. б. является исследование: различных позитивных и негативных явлений, происходящих в бизнес-среде; влияния социальной среды на формирование и развитие бизнеса, а последнего – на социально-экономическое развитие общества; оценка результатов этого влияния с разработкой соответствующих рекомендаций по повышению эффективности развития различных сфер бизнеса. С. б. тесно связана с такими социологическими теориями, как *социология предпринимательства*, управления, менеджмента, власти, организаций и т. п. Вместе с тем она постоянно развивается и совершенствуется, углубляя связи с другими отраслями знаний и расширяя научные представления о бизнесе.

Д. И. Алехин

СОЦИОЛОГИЯ ВОЗРАСТА – специальная социологическая теория, изучающая возрастную структуру общества и отдельных социальных групп и закономерности ее развития, социальные аспекты возрастных характеристик индивидов и социальных групп (молодежи, лиц пожилого возраста и т. д.). Возраст предопределяет стадии активного включения индивидов (социальных групп) в социальные отношения в соответствии с их социально-трудовыми установками, ценностными ориентациями и усвоением ими социальных ролей. Объектом С. в. выступают различные возрастные группы, а предметом социологических исследований – социальное поведение,

специфическое для каждой возрастной группы, предопределяемое, с одной стороны, социальной средой и положением в ней той или иной возрастной группы, а с другой – потребностями, социально-трудовыми установками и ценностными ориентациями членов определенных возрастных групп. Выявлено, что возрастной признак причинно связан с рядом психосоциальных свойств индивида, оказывающих влияние на чувствования и верования, желания и стремления, идеи и интересы индивида, а через них – и на все его поведение, а через поведение – и на всю социальную жизнь.

Но является ли возрастной признак «магнитным полюсом», заставляющим сцепляться друг с другом одновозрастных лиц в солидарное целое и быть чуждыми лицам иного возраста? Служит ли возраст «вехой», указывающей на новую линию расслоения населения в возрастные реальные группы, не совпадающими друг с другом? Ряд соображений указывает на положительное решение этих вопросов. Если у каждого возраста есть свои интересы, отличные и часто противоположные интересам других возрастов, то тем самым сходство возраста может и должно служить основой для *возрастной когорты* и для антагонизмов различных *возрастных когорт*. Если, далее, различие возраста вызывает различие поведения одного и того же человека в разные возрастные периоды, делает лиц определенного возраста более приспособленными для одних функций, а лиц другого возраста – для других, то, очевидно, биологический признак возраста может служить основой для наслоения ряда психосоциальных различий между разновозрастными группами.

Иными словами, с возрастом может аккумулироваться и ряд других различий: профессиональных, объемно-правовых, имущественных, и др. Принадлежность к определенной *возрастной когорте* служит одной из существенных координат, определяющих положение индивида в среде населения, его социальную физиономию, его социальный вес и поведение. Возраст, как и все биологические условия, влияет на поведение человека «изнутри»; императивы поведения возрастной группы носят, главным образом, инстинктивный характер. Иногда организованная возрастная группа действует на своих членов извне, давая им те или иные директивы поведения. По своему характеру возрастная группировка принадле-

жит к числу закрытых. Более того, возрастная группа дает себя знать и в процессах, не имеющих с первого взгляда прямого отношения к возрастным антагонизмам. Более внимательное изучение ряда революций и реформаций показывает, что в сложном комплексе острой борьбы различных социальных групп, которую представляют собой эпохи трансформаций, если не прямо, то косвенно проявляется и возрастное расслоение. В общем и целом, эпохи революций – это эпохи доминирования более молодых возрастных групп; они являются главными деятелями и сторонниками радикальных реформ, из них вербуются сторонники нового порядка, из их же рядов выходят и лидеры движений. В эпохи консервативные, спокойные и реакционные дело обстоит наоборот: лидерами, правителями и властителями в такие эпохи обычно являются люди почтенного возраста.

Особые проблемы социального плана связаны с социально слабозащищенными лицами, еще не достигшими трудоспособного возраста или вышедшими за его пределы. Мировое сообщество исходит из того, что молодежь представляет собой наиболее важный ресурс для будущего и более широкие вложения в нее со стороны родителей и общества имеют ключевое значение для обеспечения устойчивого экономического роста и развития государства. Вместе с тем в настоящее время многие страны пересматривают свою политику в свете того принципа, что пожилые люди представляют собой ценный и важный компонент людских ресурсов в обществе. Кроме того, они стремятся выяснить, как наилучшим образом оказывать помощь пожилым людям, испытывающим потребности в долгосрочной поддержке. Мировое сообщество исходит из того, что лица с инвалидностью, представляющие собой значительную часть населения, должны иметь равные с остальными возможности и признание ценности их способностей в процессе социально-экономического развития. Данные ориентации мирового сообщества и их преломление в Национальной программе Республики Беларусь составили основу концепции устойчивого развития государства.

Социальная политика государственного и регионального масштаба нацелена на решение ряда проблем. С одной стороны, молодежь до 18 лет представляет собой важный ресурс будущего, а с другой ее возможности на рынке труда ограничены профессиями сферы

индивидуальных услуг и неквалифицированного труда. Исходя из этого, темпы и масштабы всех форм профессионализации молодежи должны быть увеличены. Поведение на рынке труда лиц предпенсионного возраста имеет свои проблемы: с одной стороны оно определяется возрастом (50 лет и старше), а с другой – высоким интеллектуальным потенциалом (1/2 – с высшим и незаконченным высшим образованием). Для данной возрастной категории характерен процесс депрофессионализации – вынужденного снижения людьми профессионального и, как следствие, социального статуса ради простого выживания. Исходя из принципа, что пожилые люди представляют собой ценный и важный компонент интеллектуальных ресурсов общества, следует изыскать возможность уменьшения темпов и масштабов их депрофессионализации, а также социальные гарантии их благосостояния. Гибкая социальная политика на уровне государства и региона должна стать одним из основных инструментов работы с феноменом возрастных групп на рынке труда и за пределами рынка труда в рамках С. в.

Лит: *Сорокин П. А.* Система социологии: в 2 т. – Т. 2. – М.; 1993; Слабозащищенные категории населения на рынке труда. – Минск, 1998.

Г. Н. Соколова

СОЦИОЛОГИЯ ГЕНДЕРНАЯ – специальная социологическая теория, изучающая закономерности дифференциации мужских и женских социальных ролей, разделения труда по признаку пола, культурные символы и социально-психологические стереотипы мужественности и женственности, их влияние на разные стороны общественной жизни. Объектом исследования С. г. являются исторически сложившиеся неравноправные взаимоотношения мужчин и женщин и соответствующий им патриархальный образ социальной реальности. Предметом исследования С. г. является гендерное неравенство и социальная несправедливость в отношении женщин, которые наиболее полно проявляются в социальной стратификации по признаку пола на микро- мезо- и макроуровнях. Как специальная теория С. г. является частью социологического знания в рамках любой из существующих парадигм (функционалистской, марксистской, субъективистской), с разной степенью радикализма решая проблемы женщин.

Новая социологическая парадигма, признающая необходимость кардинального пересмотра всего социологического знания под углом зрения признания исторически сложившегося взаимоотношения полов несправедливым и включения уникального научного и повседневного опыта женщин в социологическое знание. В этом статусе С. г. рассматривается как рядоположенная с другими парадигмами и ставит своей целью не только понимание и объяснение мира, но и его изменение. Теоретико-методологической основой такого подхода выступает феминизм. Как утверждает радикальная канадская феминистка Дороти Смит, официальная традиционная социология сделала своим объектом знание об обществе, характерное для доминирующей в обществе группы мужчин, поэтому под видом научной объективности эта социология отражает опыт, перспективу и интересы мужчин. Подчиненные группы общества, включая женщин, не могут в этих условиях выразить себя и нуждаются в новых формах знаний об обществе и социальных отношениях вообще. Это знание еще находится в стадии построения, разработки основных теорий и проблем.

В рамках С. г. существует множество различных теоретических и эмпирических подходов, однако их объединяет признание того, что пол и властные отношения между мужчинами и женщинами считаются одним из решающих или даже решающим организационным принципом общества. Отсюда следует тезис о необходимости переосмысления под углом зрения гендера всех традиционных проблем социологии (социальной стратификации, разделения труда, проблем власти и собственности, социализации личности) и дополнения социологического знания новыми проблемными узлами (т. е. теми проблемами, которые прежде всего релевантны с точки зрения женщин).

Таким образом, в зависимости от того, насколько радикально подходят представители С. г. к переосмыслению взаимоотношений полов, можно говорить о С. г. либо как особой, новой специальной теории в сложившейся структуре социологического знания, предметом исследования которой избраны социальные особенности полов и основанные на половом признаке социальные роли, социальные стереотипы поведения, социальное неравенство в целом, либо как о новой парадигме построения социологического

знания, требующей полного отказа от «старых» социологических интерпретаций общества и от «устаревшей», «нерелевантной» социологической науки, под видом объективности и нейтральности протаскивающей и закрепляющей идеи полового неравенства и сексистской культуры.

Большой вклад в развитие С. г. внесли работы М. Мид, Д. Бернард, Б. Фридан, С. де Бовуар, К. Миллет и др. В советской социологии женские проблемы первоначально разрабатывались в рамках социологий семьи, труда, воспитания, однако гендерное звучание они получили относительно недавно. Только после 1991 г. возникли и первые гендерные исследовательские центры в России, на Украине, в Беларуси.

Несмотря на разнообразие теоретических и эмпирических подходов в рамках С. г., их объединяет признание того, что пол и властные отношения между мужчинами и женщинами считаются одним из решающих или даже решающим организационным принципом общества. Новаторство гендерного подхода в рассмотрении неравенства полов состоит в попытках придать этому неравенству социальное, социально-экономическое или социально-культурное объяснение, а также показать, что оно исторически сложилось в «патриархальном» обществе и закрепил ось в «патриархальных» образах общества и науки. Гендерный подход, во-первых, делает акцент на самоценности личности женщины, признает неотъемлемым ее право на развитие, творчество, на свободу в проявлении себя. Во-вторых, представители гендерного подхода едины в критике традиционной патриархальной культуры, основанной на принципах господства мужчины над женщиной, на отождествлении человека и «подлинно человеческих» качеств с мужчиной и мужскими качествами.

В настоящее время проблематика, разрабатываемая в С. г., включает выделение пола как важной дифференцирующей переменной в анализе разделения труда, социальной структуры, образа жизни, поведения в семье и в сфере профессиональной деятельности. Относительно новым является анализ сексуального насилия над женщинами в семье и сексуальных домогательств на службе, изучение неоплачиваемого домашнего труда женщин в качестве важного дополнения к труду вне дома, создающему прибавочную сто-

имость, сравнительный анализ отцовства – материнства (включая совмещение этих ролей). В ряде стран со смешанным этническим составом исследуются расовые и этнокультурные аспекты гендерных проблем. Широко распространены исследования социального положения женщин, выполненные на стыке социологии с другими дисциплинами.

Эмпирические исследования по гендерной проблематике имеют большое практическое значение и существенно дополняют имеющиеся знания по многим аспектам социальной жизни.

Выбор методов исследования – важная проблема современной С. г. Наряду с оправдавшими себя на Западе относительно новыми качественными методами (например, метод устной истории Д. Берто) в отечественной С. г. широко применяются и традиционные методы опроса, изучения документов, привлекается социальная статистика. Теоретико-методологические основы проводимых гендерных исследований с необходимостью должны принимать во внимание особенности исторического развития страны, ее социально-экономический уровень развития и специфику культуры.

Лит.: Женщина в меняющемся мире. – М., 1992; *Mead M. Sex and Temperament in Three Primitive Societies.* – N. Y., 1963; *Scott Y. Gender: a useful category of Historical Analysis // The American Historical Review.* – 1986. – Vol. 91. – № 5; *Weitz S. Sex Roles: Biological, psychological and social foundations.* – N. Y., 1977.

Л. Г. Титаренко

СОЦИОЛОГИЯ ГОРОДА – специальная социологическая теория, объектом познания которой является *город* как социально-пространственная общность, исторически конкретная поселенческая структура, основная форма расселения людей; а предметом изучения – механизм городского устройства как способ взаимосвязи и взаимодействия подсистем и их свойств, которые составляют структуру социально-пространственной системы города. Это: производственная инфраструктура города, города социальная инфраструктура, городской образ жизни, городская культура, городского населения социальный состав, городского населения социальная стратификация, города социальная морфология. Специфика взаимодействия названных подсистем выступает фактором, определяющим состояние экологии города.

Город – доминирующая в настоящее время социально-пространственная форма существования общества, которая отличается высокой степенью организации среды жизнедеятельности, большим разнообразием форм и видов деятельности населения, динамизмом социального развития, архитектурным разнообразием, значительной автономностью и относительно законченной социальной структурой, почти адекватной структуре общества (государства).

Возникновение С. г. на Западе связано в первую очередь с работами М. Вебера, Г. Зиммеля, О. Шпенглера. В своей книге «Город» (1905 г.) М. Вебер дал характеристику города как социального института. Становление С. г. в США в середине 20-х годов XX века традиционно связывается с именами социологов – представителей чикагской школы – Р. Парка, Э. Бёрджесса, Л. Вирта, которые в этот период выпустили свою программную книгу «Город», где описали механизмы пространственной организации города. Существенный вклад в развитие отечественной С. г. внесли Н. А. Аитов, Э. К. Васильева, Г. М. Лаппо, М. Н. Межевич, Э. А. Орлова, И. Ю. Родзинская, В. О. Руквишников, О. И. Шкаратан, О. Н. Яницкий, З. А. Янкова и др.

В круг проблем, изучаемых С. г., традиционно входят: определение места и роли города в обществе; выявление факторов появления и развития городов; изучение подсистем механизма городского устройства и взаимосвязей между ними; определение социальных факторов и следствий миграции городского населения; построение типологии городов; поиск путей и методов научно обоснованного управления развитием городов.

Среди проблем, стоящих перед С. г. в настоящее время, наиболее актуальна проблема городской экологии. Бурно разворачивающийся процесс *урбанизации* породил острое противоречие между стремительным ростом городов, потребляющих ресурсы из окружающей среды, и возможностями природной среды восполнять эти ресурсы. Не менее острой проблемой является проблема социальной экологии города. Тотальное распространение городского образа жизни на все общество, помимо связанных с этим процессом позитивных моментов, зачастую опережает психологическую готовность людей к непосредственному погружению в далеко еще не совершенное, бесконечно разнообразное и паразитично «плотное» городское культурное

пространство. Следствием этого является высокий уровень подсознательной (а иногда и сознательной) агрессии, различные виды деструктивного, девиантного поведения и т. д. Разрешение этих противоречий – одно из неперенных условий дальнейшего развития общества.

С. г. относится к группе специальных социологических теорий – социология села, социология малых групп, социология молодежи, социология народонаселения, – которые исследуют соответствующие социально-территориальные общности.

Специфика подхода С. г. к исследованию своего объекта заключается в том, что эта специальная социологическая теория описывает не отдельно взятые тенденции, наблюдаемые в сфере социально-пространственной общности города, и даже не просто взаимосвязи между ними, а нечто значительно более сложное: механизм городского устройства, который порождает и регулирует эти взаимосвязи. Такая трактовка предмета изучения С. г. позволяет определить ее как объяснительную теорию, главная задача которой заключается в раскрытии сущности изучаемого объекта путем установления связей и отношений, определяющих его существенные черты. Данная задача решается посредством изучения закономерностей функционирования механизма городского устройства, фиксирующего эти связи и отношения.

В философском смысле под механизмом городского устройства понимается самодостаточное средство воспроизводства и регулирования социально пространственной системы города. В социологическом – способ взаимосвязи подсистем, составляющих структуру этой системы.

Охарактеризуем основные черты механизма городского устройства:

1. Основной функцией названного механизма является воспроизводство и регулирование городской системы как основной формы расселения людей, отвечающей современным потребностям развития общества.

2. В качестве субъектов механизма городского устройства, за счет активности которых этот механизм может функционировать, выступают различные социальные группы городского населения.

3. Рассматриваемый механизм базируется на совокупности социальных норм и культурных образцов, определяющих устойчивые формы социального поведения, воспроизводящие городской образ жизни.

4. В состав механизма городского устройства входят явления, относящиеся к общественному бытию и общественному сознанию. Первые составляют материально-предметную сторону городской системы, вторые включают как научное, так и обыденное сознание жителей города, выражающееся в их общественном мнении, социальных ожиданиях, установках и настроениях.

5. В описываемом механизме содержатся как управляемые, так и слабо или совсем не управляемые элементы. К первым относятся, например, правовые элементы работы механизма, они изменяются сравнительно быстро под воздействием субъекта управления. Ко вторым – элементы, подверженные влиянию естественно-исторических процессов (например, демографических).

6. Системный характер механизма городского устройства проявляется, во-первых, в наличии внешних функциональных связей города с обществом и, во-вторых, внутренних связей между элементами, образующими механизм.

Раскрытие закономерностей функционирования описанного механизма – главная задача С. г. Решение этой задачи обеспечивает в каждом конкретном случае научно обоснованное *городское планирование социального развития* и развития города в целом.

Лит.: *Рукавишников В. О.* Население города. – М., 1980; *Город: проблемы социального развития.* – Л., 1982; *Янкова З. А., Родзинская И. Ю.* Проблемы большого города. – М., 1982; *Города и экология: сб. тр.: в 2 т. – Т. 1 / Центр международных проектов ГКНТ; под общ. ред. О. Н. Яницкого.* – М., 1987; *Города и экология: сб. тр.: в 2 т. – Т. 2 / Центр международных проектов ГКНТ; под общ. ред. О. Н. Яницкого.* – М., 1987; *Осинов Г. В.* Социология. – М., 1990; *Соколова Г. Н.* Экономическая социология. – Минск, 1995; *Пивоваров Ю. Л.* Основы геоурбанистики: Урбанизация и городские системы. – М., 1999; *Зеленов Л. А.* Социология города: учеб. пособие для студентов вузов. – М., 2000.

О. В. Кобяк

СОЦИОЛОГИЯ ИННОВАЦИЙ – специальная социологическая теория объяснительного уровня, изучающая инновацию как феномен общественной жизни, связанный с материально-предметной и духовной деятельностью людей, в процессе которой они создают новые объекты культуры, а также разрабатывают и осваивают не существовавшие ранее способы производства различных благ.

Объектом С. и. выступает инновация как социальный процесс. Предметом С. и. являются социальные механизмы, регулирующие процессы зарождения, разработки, внедрения, адаптации и интеграции инноваций в различных сферах жизни общества – социальной, экономической, политической, культурной и т. д.

С. и. исходит из представления об инновации как закономерном проявлении функционирования механизма общественной координации в условиях полноценного функционирования основных социально-экономических законов: разделения труда, перемены труда и конкуренции при их органичном взаимодействии. Воплощаясь в ходе инновационного поведения социальных субъектов, инновация выступает способом развития индивидов, коллективов, социальных сообществ и, наконец, общества в целом. Поэтому специфика подхода С. и. к изучению своего объекта заключается в рассмотрении инновации как способа существования социальных систем.

Названные методологические основания С. и. тесным образом связывают ее с другими специальными социологическими теориями, занимающимися исследованием основных условий и форм жизнедеятельности общества, среди них: *социология бизнеса, социология менеджмента, социология предпринимательства, социология труда, экономическая социология*. Это обуславливает близость категориальных аппаратов названных теорий с системой категорий С. и. Внутри специфической группы основных понятий С. и. выделяются: инновационный образ мышления, инновационная культура, инновационное поведение, инновации социальные, инновации культурные и др.

Сущность инновационного образа мышления заключается в ориентации его носителей на осуществление перманентных нововведений в сферах своей деятельности. Инновационный образ мышления является, с одной стороны, предпосылкой формирования инновационной культуры социального субъекта, а с другой – он сам развивается на основе содержащихся в культуре норм и правил организации нововведений. Внешним проявлением мыслительных процессов по поводу осуществления инноваций выступает инновационное поведение индивидуальных или коллективных социальных субъектов, связанное с обновлением способов либо преобразованием объектов их деятельности.

При помощи разработанной системы категорий С. и. описывает и объясняет в рамках своего предмета исследования специфические способности социальных механизмов регулировать «инновационный цикл» от зарождения либо привнесения в социальную систему идеи нововведения до ее внедрения и далее – до состояния интеграции, трансформирующей с течением времени инновацию в традицию. Полный «инновационный цикл» насчитывает 5 этапов: зарождение (привнесение); апробация (селекция); адаптация; интеграция; утилизация. При этом, с одной стороны, на каждом из этапов на протекание инновационного процесса значимое влияние оказывают социальные – объективные и субъективные – характеристики носителей инновационного образа мышления, воплощающих на практике инновационный тип поведения, а с другой – сама инновация способна оказывать заметное влияние на изменяемые характеристики социальных субъектов. Таким образом, в силу диалектики протекания описанных процессов, С. и. определяет социальный механизм регулирования инновационных процессов как устойчивую структуру взаимодействий социальных субъектов по поводу реализации конкретных нововведений, порождающую особую систему видов инновационного поведения этих субъектов.

Качественное своеобразие результатов внедрения идентичных нововведений в разных социумах обуславливает цель С. и., которая состоит в оптимизации функционирования социальных механизмов, регулирующих протекание инновационных процессов в различных обществах. Данная цель предполагает решение ряда взаимосвязанных задач, среди которых основными являются социологическая экспертиза социальной эффективности планируемых инноваций; социологическое прогнозирование динамики осуществляемых нововведений; разработка, в случае необходимости, компенсаторных социальных механизмов минимизации негативных последствий внедрения инноваций. Решая названные задачи, С. и. приобретает статус специальной теории, обеспечивающей социологическое «сопровождение» нововведений в различных сферах жизни общества.

Лит.: Соколова Г. Н. Специальная социологическая теория: формирование парадигмы / Социология. – 1999. – № 3; Хейне П. Экономический образ мышления. – М., 1991; Смелсер Н. Социология. – М., 1994; Соколова Г. Н.

Экономическая социология. – Минск, 1995; *Соколова Г. Н., Кобяк О. В.* Экономическое поведение: типы и формы проявления // Экономическая социология: Вопросы и ответы. – Минск, 2001; *Кобяк О. В.* Социология инноваций как специальная социологическая теория // Социология и общество. Тезисы Первого Всероссийского социологического конгресса «Общество и социология: новые реалии и новые идеи» (Санкт-Петербург, 27–30 сентября 2000 г.). – СПб, 2000; *Кобяк О. В.* Роль инновационных процессов в формировании культуры хозяйствования предприятий машиностроения // Инновации в постсоветской промышленности: в 2 ч. – Ч. 2. под ред. В. И. Кабиной. – М., 2001.

О. В. Кобяк

СОЦИОЛОГИЯ МЕНЕДЖМЕНТА – специальная социологическая теория, изучающая функции, методы, принципы и приемы руководства людьми и трудовыми процессами в формальных и неформальных организациях. Объектом изучения в С. м. выступает управление как комплексное, целенаправленное воздействие на коллективы и отдельных работников в направлении обеспечения оптимальных условий для инициативного, созидательного труда в организациях, а предметом – совокупность конкретных механизмов управления в условиях рыночных отношений.

Одним из основных элементов управления организацией является организационная структура управления, под которой следует понимать совокупность управленческих звеньев, расположенных в строгой соподчиненности и обеспечивающих взаимосвязь между управляющей и управляемой системами. К звеньям управления относятся структурные подразделения, а также отдельные специалисты, выполняющие соответствующие функции. К звеньям управления следует относить и менеджеров, осуществляющих регулирование и координацию деятельности нескольких структурных подразделений. Под уровнем управления понимают совокупность звеньев, занимающих определенную ступень в системах управления организацией. Ступени управления находятся в вертикальной зависимости и подчиняются друг другу по иерархии: менеджеры более высокой ступени управления принимают решения, которые доводятся до нижестоящих звеньев. Отсюда возникла пирамидальная структура управления организацией. Примерами организационных структур в условиях рыночных отношений могут быть общества с ограниченной

ответственностью, акционерные общества, совместные предприятия, холдинговые компании и др.

Функции менеджмента – это конкретный вид управленческой деятельности, который осуществляется специальными приемами и способами, а также соответствующая организация работы и контроль деятельности. Функции управления можно представить как виды управленческого труда, связанные с воздействием на управляемый объект. Принято считать, что в процессе управления выполняются следующие основные функции: планирование, организация, мотивация и контроль. Каждая из четырех функций менеджмента является для организации жизненно важной. Вместе с тем планирование как функция управления обеспечивает основу для реализации других функций и считается главной из них; функции же организации, мотивации и контроля ориентированы на выполнение тактических и стратегических планов организации.

В процессе планирования принимается решение о том, какими должны быть цели организации и что должны делать ее члены, чтобы достичь этих целей. Тип планирования и акцент, который делает менеджер в процессе планирования, зависит от его положения в организационной системе, т. е. процесс планирования осуществляется соответственно уровням организации. Так, стратегическое планирование (высший уровень) – это попытка взглянуть в долгосрочной перспективе на основные параметры организации, тенденции ее развития, оценить конкурентную среду. Главная задача планирования на этом уровне состоит в том, чтобы определить, как организация будет себя вести в своей рыночной нише. Тактическое планирование (средний уровень) ориентировано на промежуточные цели на пути достижения стратегических целей и задач. Оперативное планирование (нижний уровень) – это конкретизация тактических планов в реальной работе членов организации. Все три типа планирования составляют общую систему, которая называется генеральным планом, или бизнес-планом функционирования организации.

Организация как функция управления обеспечивает упорядочение технической, экономической, социально-психологической и правовой сторон деятельности организации. Функция организации нацелена на упорядочение деятельности менеджера и исполнителей

и позволяет определить, кто именно должен выполнять каждое конкретное задание из большого количества заданий и какие для этого требуются средства. Через организаторскую деятельность, т. е. распределение задач и компетенций происходит управление отношениями в организации. Иными словами, организация – это средство для достижения целей организации.

Функция мотивации – это процесс побуждения себя и других к деятельности для достижения личностных целей и целей организации. Современные теории мотивации, предназначенные объяснить этот процесс, можно разделить на содержательные теории мотивации (напр., мотивационно-гигиеническая теория Херцберга) и процессуальные теории мотивации, которые базируются на том, как человек распределяет усилия для достижения конкретных целей и как выбирает конкретный тип поведения.

Функция контроля определяется как процесс соизмерения (сопоставления) фактически достигнутых результатов с запланированными. Эффективный управленческий контроль создается на основе его соединения с процессом стратегического планирования. Он обеспечивает наблюдение за осуществлением стратегических планов таким образом, чтобы менеджеры могли определить, насколько хорошо они выполняются и где необходимо сделать изменения или применить регулирующие меры.

Принципы управления можно представить как основополагающие идеи, закономерности и правила поведения менеджеров по осуществлению управленческих функций. Их целесообразно сгруппировать в общие и частные. К общим принципам управления относятся принципы применимости (руководства к действию для всех работников организации); системности (охват системы с учетом внешних и внутренних связей); многофункциональности (охват различных аспектов деятельности – материального, функционального, смыслового, направленного на достижение конечной цели и др.); интеграции (способности интегрировать разные способы отношений и взглядов работников); ориентации на ценности (формирование у работников таких ценностей, как коммуникабельность, профессионализм, чувство принадлежности к фирме и др.). Основным частным принципом менеджмента является принцип оптимального

сочетания централизации и децентрализации в управлении, суть которого в оптимальном распределении (делегировании) полномочий при принятии управленческих решений.

Методы управления – это совокупность приемов и способов воздействия на управляемый объект для достижения поставленных организацией целей. Выделяют следующие методы управления: организационно-административные, основанные на прямых директивных указаниях; экономические, обусловленные экономическими стимулами; социально-психологические, применяемые с целью повышения социальной активности работников.

Управление персоналом как предмет С. м. означает, что руководство предприятием – это в первую очередь руководство людьми; удовлетворение потребностей сотрудников организации – одна из важнейших целей, залог ее эффективной работы. В этой связи особую актуальность приобретает менеджмент кадровый, выражающий себя в определенной кадровой политике, т. е. стратегии работы с кадрами. Сюда относится планирование потребности в персонале; планирование приема на работу и сокращения кадров; планирование затрат на подбор и обучение кадров; планирование профессионального обучения персонала, а также перспектив его развития.

Управление трудовыми процессами как предмет С. м. означает, что управленческий труд, хотя и не выступает создателем материальных благ, является неотъемлемой частью труда совокупного работника, и в этой части является трудом производительным. Основная задача данного труда – обеспечение целенаправленной, скоординированной деятельности как отдельных участников совместного трудового процесса, так и трудовых коллективов в целом. Содержание управленческого труда зависит от его объекта и определяется структурой производственных процессов, приемами труда, его техническим оснащением, а также взаимоотношениями, которые возникают в процессе выполнения управленческих функций.

В государствах с переходной экономикой, основная особенность которой – реструктуризация применительно к новым условиям хозяйствования, актуализировался менеджмент инновационный, связанный с реализацией механизмов управления инновационными процессами на предприятиях. Проблема менеджмента инновацион-

ного состоит в неразработанности названных механизмов и слабом влиянии на инновационную деятельность в рамках промышленных предприятий. Исследование инновационных процессов на промышленных предприятиях показало, что инновационная деятельность, изначально ориентированная на минимальную модернизацию производства, в меньшей мере направлена на техническое переоснащение и внедрение новых технологических процессов, а в большей – на разработку и производство новых изделий или замену материалов на более технологичные или дешевые. Маломасштабные, точечные продукт-инновации не перспективны и не вносят существенного вклада в процессы модернизации на промышленных предприятиях. Более того, при нынешнем технико-технологическом состоянии предприятий тактика точечных продукт-инноваций исчерпывает свои возможности и перестает поддерживать потенциал производства. Изменение этой тенденции с помощью перестройки механизмов управления инновационными процессами – одна из основных задач современного отечественного менеджмента.

Лит.: *Большаков А. С., Михайлов В. И.* Современный менеджмент: теория и практика. – СПб., 2002; *Кравченко А. И.* Социология менеджмента. – М., 1999; *Кабушкин Н. И.* Основы менеджмента. – Минск, 1999; *Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф.* Основы менеджмента. – М., 1992; *Питерс Т., Уотермен Р.* В поисках эффективного управления. – М., 1986; *Соколова Г. Н.* Инновации и модернизация промышленности // *Инновации в постсоветской промышленности.* – М., 2001. – Ч. 2.

Г. Н. Соколова

СОЦИОЛОГИЯ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ – специальная социологическая теория, изучающая влияние социальных факторов на изменение демографической структуры общества и социальных общностей, с одной стороны, и влияние демографических факторов на ход социальных процессов – с другой. Объектом С. н. выступает народонаселение как непрерывно возобновляющаяся социальная общность людей, проживающих на определенной территории и порождающих демографические события всех типов. Предмет исследований в рамках С. н. – демографические процессы в их связи с другими социальными процессами. С. н. изучает не только демографическое, но и социальное воспроизводство населения, его влияние

на общественное производство, а также влияние демографической ситуации на реализацию социальной политики на разных уровнях общества: в масштабе всего общества, отдельных государств; на уровне социальных регионов и больших поселений; на уровне социальных групп.

Демографические процессы описываются уравнением демографического баланса и включают три составляющие: рождаемость, смертность и миграцию народонаселения на определенной территории за определенное время. Конечной целью С. н. является построение различных моделей взаимосвязей данных процессов, с экономическими, политическими, культурными и другими условиями, в которых эти процессы реализуются, в зависимости от целей конкретного исследования. Построение моделей позволяет объяснить и спрогнозировать будущую динамику изучаемых процессов, исходя из определенных модельных условий (так называемых сценариев прогноза).

В зависимости от того, какие данные стали основой для построения модели, можно условно выделить макро- и микромоделирование. При макроmodellировании основными единицами анализа выступают данные высокой степени агрегации, представленные, как правило, числовой интегральной характеристикой некоего явления, процесса (например, уровень ВВП, коэффициенты интенсивности миграционных потоков). Особенность природы этих данных заключается в том, что данная числовая интегральная характеристика фактически игнорирует различия реальных действующих субъектов, которые действительно породили этот процесс. Эта процедура высокого числового абстрагирования позволяет, исходя из наличных гипотез, с использованием средств математического анализа (корреляционного, регрессионного и др.) выстраивать модель со статистически значимыми связями между индикаторами различных процессов (например, модели зависимости уровня рождаемости от уровня образованности населения для отдельных стран и регионов). В качестве макроданных, как правило, используются данные официальных статистических органов, что позволяет создавать модели без существенных затрат на сбор необходимой информации.

Еще одним достоинством такого подхода является возможность проведения относительно простых межстрановых сравнений,

в случае принятия единой методологической основы для расчетов интересующих величин. Однако такой подход обладает двумя существенными недостатками. Первый недостаток заключается в том, что достаточно высокая степень агрегации данных может скрывать серьезные различия на микроуровне, что может приводить к неверным выводам. Классическим примером этого стала критика масштабного проекта Принстонского университета по изучению рождаемости (EFP, European fertility project). Второй недостаток заключается в ограниченности анализа индикаторами, которые были предоставлены статистическими органами. Однако для построения качественной модели связи исследуемых признаков, таких индикаторов может быть недостаточно, в итоге модель получается неполной и ее интерпретация и использование могут быть серьезно ограничены.

При микромоделировании основными единицами анализа выступают субъекты, порождающие соответствующие события: индивид или домохозяйство. Это позволяет преодолеть первый недостаток макроуровневого моделирования (высокую агрегацию данных). При изучении данных единиц базовыми аналитическими категориями С. н. выступают *демографические установки* и *демографическое поведение* (самосохранительное, репродуктивное, брачно-семейное и миграционное). Социологическое изучение мнений и поведения реальных субъектов позволяет уже на стадии программирования исследования внести в инструментарий необходимые индикаторы изучаемых признаков, что позволяет преодолеть второе ограничение макромоделирования. Полученные данные анализируются, в том числе с использованием методов математического многомерного анализа (факторный, кластерный, дискриминантный и др.), по итогам которого происходит агрегация данных до необходимого уровня. Такая агрегация может происходить либо посредством построения усредненных значений применительно ко всей группе, либо посредством построения эмпирических типологий исследуемой совокупности населения, с последующим выявлением распространенности типов, классов в выборочной совокупности и расчетом необходимых значений признаков уже применительно к конкретным группам.

Примером подобного исследования может служить международный проект Generations&Gender Programme. Основной сложностью

микромоделирования является необходимость построения и реализации репрезентативной выборочной совокупности по заданным критериям. Чем более многочисленными и специфицированными являются изучаемые признаки (известны опросники, размер которых превышает сто страниц), тем более дорогостоящими являются подобные исследования. Проблема усугубляется высокими требованиями к качеству реализации технологии опроса, т. е. к наличию списка генеральной совокупности, доступа к опрашиваемой группе с минимальным количеством отказов, к качеству опросной сети, уровню контроля и возможностью заинтересовать респондентов в ответах на необходимые вопросы. Еще одной сложностью при построении таких моделей является проблема выявления необходимых и достаточных индикаторов. На данный момент существует лишь незначительное количество общепринятых стандартизированных методик, т. е. списков индикаторов (так называемая операционализация) и форм их отражения в опросных листах респондентов, что делает результаты крайне зависимыми от квалификации исследователей в данной области, а также от собственных теоретических представлений. Последнее, в свою очередь, усугубляется отсутствием общепринятых теоретических подходов по ряду вопросов (например, по проблеме факторов рождаемости).

Еще одна сложность касается использования математических методов. Во-первых, методов параметрической статистики, так как в ряде случаев неочевидна корректность допущения о нормальности распределения исследуемых признаков. Эта проблема частично решается использованием методов непараметрической статистики, которые также имеют свои ограничения. Во-вторых, проблемой является, как правило, достаточно слабая сила связи признаков (например, обычным является получение статистически значимого коэффициента корреляции со значением 0,2–0,4), что затрудняет однозначную интерпретацию результатов. Третьей проблемой является неизбежный определенный произвол в использовании ряда методов (например, при использовании факторного анализа всегда встает вопрос о том, достаточно ли велика факторная нагрузка переменной, чтобы судить о принадлежности к определенному фактору). Эта проблема частично снимается наличием некоторых общепринятых рекомендаций.

Четвертая проблема касается многомерной классификации объектов, так как зачастую эмпирически подтвержденные «чистые типы» (т. е. группы значений индикаторов, характеризующие определенную совокупность объектов) позволяют расклассифицировать менее половины выборочной совокупности (и чем больше классифицирующих признаков, тем меньше расклассифицированный объем). Она частично снимается использованием некоторых методов математической классификации, таких как, например, кластерный анализ методом k -средних или методов на основе теории нечетких множеств американского математика Л. Заде (Lotfi Zadeh). Однако в ряде случаев неясно, насколько целесообразно подобное «принудительное» расклассифицирование оставшейся части выборочной совокупности. Все это делает моделирование на основе микроданных крайне сложным исследовательским процессом, включающим значительную творческую, произвольную компоненту. Перечисленные проблемы делают труднодостижимым построение качественной объяснительной модели. Также важно отметить, что прогнозные модели по итогам таких исследований, как правило, носят краткосрочный характер (до пяти лет) и играют вспомогательную (хотя и важную) роль при формулировке вероятных сценариев собственно демографических или экономических прогнозов.

Если макро моделирование в ряде случаев опирается на эконометрику, что сближает С. н. с экономикой народонаселения, то микро моделирование основано на применении классических опросных социологических методик к конкретной предметной области, а потому общими остаются принципы проведения социологического исследования. На основании построенной модели можно принимать решение о потенциале воздействия на изучаемые процессы в рамках демографической, экономической и социальной политики на уровне государства, региона, отдельных социальных групп.

Лит.: Вишневский А. Г. Воспроизводство населения и общество: История, современность, взгляд в будущее. – М., 1982; Демографическая политика в региональном разрезе. – М., 1988; Антонов А. И., Медков В. М. Социология семьи. – М., 1996; Антонов А. И. Микросоциология семьи. – М., 1998; Крыштановский А. О. Ограничения метода регрессионного анализа / Социология. – 2000. – № 12. – С. 96–112; Brown J. C., Guinnane T. W. Two statistical problems in the Princeton project on the European fertility transition / Yale University, 2003.

А. Ю. Денисов

СОЦИОЛОГИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА – специальная социологическая теория, объектом изучения которой является *предпринимательство* как социально-экономический феномен, а предметом – закономерности формирования и воспроизводства предпринимательского типа *экономического поведения* в конкретно-исторических условиях. Актуальность развития данной теории определяется высокой значимостью роли предпринимателей в общественном развитии. Предпринимательство выступает мощным фактором эволюции *экономической культуры* и культуры хозяйствования предприятий, стимулируя выполнение инновационной функции этих социальных механизмов. Основой предпринимательского поведения является стремление индивидуальных хозяйствующих субъектов к реализации своих экономических интересов. Широкий спектр возможностей для подобной деятельности обеспечивают социально-экономические системы, базирующиеся на рыночных принципах хозяйствования. Поэтому наибольшее разнообразие конкретных типов предпринимательского поведения наблюдается в обществах, которые развиваются в русле объективных социально-экономических законов – разделения труда, перемены труда и закона конкуренции.

Перспективность и значимость разработки объекта С. п. связана с тем, что предпринимательство как способ хозяйственной деятельности и даже шире – жизнедеятельности человека выступает важнейшей формой конкурентного взаимодействия социальных субъектов. С ранних стадий эволюции человек вынужден был стремиться к максимальной реализации своего физического и умственного потенциала в жесткой борьбе за обладание ограниченными ресурсами. Вначале ареной конкурентной борьбы была природа, у которой нужно было отвоевывать средства для выживания индивида, семьи, рода. Затем сражения разворачивались за перераспределение добытых у природы либо произведенных благ. Сейчас борьба продолжается в относительно интегрированном социально-экономическом пространстве, в котором продолжает неумолимо действовать *закон конкуренции*, не давая человеку ни минуты покоя, заставляя его изобретать все новые и новые способы производства, распределения, обмена и потребления благ.

Новый – постиндустриальный – этап общественного развития, в который вступили экономически наиболее развитые страны, обу-

словливает качественное изменение форм и методов конкурентной борьбы, ее перемещение в виртуальные информационные пространства. Следствием этого является преобразование предпринимательства, которое как способ хозяйственной деятельности становится все более наукоемким и информационно насыщенным. Подобные перемены приводят к изменению иерархии факторов, обуславливающих успешность предпринимательской деятельности: так, постепенно, снижается значимость гендерного и возрастного факторов (предприниматель за монитором компьютера обезличен в смысле его половозрастных характеристик) и повышается значимость таких факторов, как уровень и специфика образования, способность к быстрому поиску, обработке и использованию информации, гибкость и адаптоспособность в плане усвоения новых трудовых функций (в данном случае – новой информационно-вычислительной техники и программного обеспечения). Это определяет особый интерес С. п. к изучению закономерностей функционирования экономического мышления индивида – реализатора предпринимательского типа экономического поведения.

Особенность метода С. п. состоит в рассмотрении экономического мышления индивида как механизма формирования его предпринимательского поведения. Компонентами данного механизма выступают: экономические интересы, социальные стереотипы, экономическая культура и психо-эмоциональные качества индивида. Принципы взаимодействия названных компонентов определяются механизмом экономического мышления, который на основе собственного содержания (знаний человека о способах экономической деятельности и его хозяйственного опыта) выводит их «результлирующую», задающую вектор выстраиваемой модели индивидуального предпринимательского поведения. Экономическое мышление вынуждено разрешать постоянно возникающие в сознании человека противоречия между желаниями и возможностями, устремлениями и запретами, надеждами и опасениями, стремясь в русле действия глубинных механизмов психологической защиты и сохранения Я-концепции к поддержанию целостного образа «человека хозяйствующего» как неперемennого условия осуществления индивидуальной предпринимательской деятельности.

Названные компоненты механизма экономического мышления имеют объективно-субъективную природу. Вектор направленности и содержание экономического интереса предпринимателя отражают, с одной стороны, стремление изобретательного, компетентного, уверенного в себе человека проявить себя в хозяйственной деятельности и добиться экономического успеха, а с другой – несут отпечаток принадлежности индивида к конкретной социальной группе, страте, классу. Социальные стереотипы также имеют двойственную природу, в зависимости от способа их формирования. С одной стороны, они вырабатываются в результате предпринимательской активности самого индивида, с другой – воспринимаются, адаптируются и воспроизводятся под влиянием социального окружения. Последнее, таким образом, оказывает значимое влияние на весь набор социальных стереотипов, которые программируют экономическое мышление предпринимателя и предопределяют реализуемые им типы экономического поведения. Экономическая культура, с одной стороны, трансформирует содержание экономического сознания общества на уровень экономического мышления индивида, с другой – формируется в процессе непосредственной предпринимательской деятельности, выражая способ ее осуществления. Психо-эмоциональные качества индивида, с одной стороны, имеют глубокую субъективную природу (например, тип нервной деятельности), с другой – объективно подвержены влиянию социального настроения, доминирующего в группе, классе, обществе в целом.

Таким образом, предпринимательское поведение складывается под влиянием двух групп факторов – внутренних и внешних. Кумулятивное воздействие факторов первой группы определяется режимом работы механизма экономического мышления индивида – степенью его развитости, гибкости, информационной наполненности, психо-эмоциональным балансом. Внешние факторы определяются теми связями и отношениями, в структуру которых включен предприниматель как социальный субъект, осуществляющий независимую, инициативную, хозяйственную деятельность. Поэтому важную роль в процессах формирования и воспроизводства предпринимательских типов экономического поведения играет среда осуществления предпринимательской деятельности – целостное

пространство, в котором определенные факторы влияют на профессиональное поведение предпринимателя. Предпринимательская среда содержит три основных взаимосвязанных компонента – правовой, социальный и экономический. Первый компонент определяет «правила» игры, которые установлены в данном обществе для взаимодействия субъектов предпринимательской деятельности: предпринимателей, потребителей, наемных работников и государства. Второй компонент отражает доминирующее отношение общественного окружения и властных структур к предпринимательству (поддержка – понимание – терпимость – неприятие – ненависть) и определяет социально-психологические условия деятельности предпринимателей. Третий компонент задает прежде всего экономические условия конкурентной борьбы (особенности ценообразования, размер ставок ссудного процента и налогообложения и т. д.).

Поскольку предпринимательство является наиболее креативной и организационно гибкой формой хозяйственной деятельности, то уровень его развития выступает одним из основных показателей инновационного потенциала общества в целом, а значит – свидетельствует об адаптоспособности социально-экономической системы и ее возможностях выживать и развиваться в условиях глобального действия закона конкуренции. Не случайно основу экономик развитых стран составляют прежде всего субъекты малого и среднего предпринимательства, которые моментально реагируют на малейшие изменения рыночной конъюнктуры, корректируя собственное экономическое поведение и обеспечивая тем самым устойчивое состояние хозяйственной системы в целом. В Республике Беларусь, в соответствии с Законом о государственной поддержке малого предпринимательства, к субъектам малого предпринимательства отнесены предприятия со среднесписочной численностью работников в промышленности и на транспорте до 100 человек, в сельском хозяйстве и научно-технической сфере – до 60, в строительстве и оптовой торговле – до 50, в розничной торговле и бытовом обслуживании населения – до 30, в других отраслях непромышленной сферы – до 25 человек. По данным Министерства статистики Республики Беларусь по кругу организаций, представивших отчеты, численность работников субъектов малого предпринимательства на конец 2010 г. – 333,7 тыс. человек,

что составляет 7,5 % от числа занятых в экономике республики (4441,0 тыс. человек). Данные статистики свидетельствуют о воспроизводстве национальной хозяйственной структуры, доставшейся в наследство от Советского Союза, в котором Беларусь была огромным «сборочным цехом». В этой системе пока что продолжают доминировать крупные предприятия, обеспечивая занятость подавляющего большинства экономически активного населения, соответственно – претендуя на большее внимание и поддержку со стороны государства и оставляя тем самым весьма ограниченное пространство для формирования и воспроизводства различных типов предпринимательского поведения индивидуальных хозяйствующих субъектов и субъектов малого предпринимательства.

Лит.: Бусыгин А. В. Предпринимательство. Основной курс: учебник для вузов. – М., 1997; Соколова Г. Н., Кобяк О. В. Социально-экономические механизмы регулирования нерегистрируемой безработицы // Белорус. экон. журн. – 2001. – № 4; Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2011. – Минск, 2011.

О. В. Кобяк

СОЦИОЛОГИЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ – специальная социологическая теория о содержании и значении «человеческого фактора» промышленности, т. е. о структуре, механизмах и эффективности общественных, коллективных и индивидуальных действий и отношений промышленных работников. С. п. изучает социальные процессы, происходящие в промышленности в целом, в отраслях и на предприятиях. Для нее характерно многостороннее понимание структуры производственных коллективов и их функций, умение исследовать социальные стороны организаций, выделять социально значимые проблемы и искать пути разрешения этих проблем.

Определение «промышленная» встречает иногда возражения главным образом потому, что в русском языке слова «промышленность» и «индустрия» приобрели равные права гражданства, а в международном социологическом лексиконе общепринят термин «индустриальная социология» (**Industrial Sociology**). **В связи с этим отметим**, что наиболее полное представление о развитии направлений зарубежной социологии дает американская социология, связи которой с промышленностью США всегда были тесными и утилитарно направленными. При этом термин «индустриальная» приобрел совсем

иное содержание. В работе Д. Миллера и В. Форма «Индустриальная социология» авторы отмечают, что, с их точки зрения, индустриальный – значит относящийся ко всем формам экономической активности, включая финансовую, коммерческую, производственную и профессиональную инициативы в целом». И далее: «Общая цель индустриальной социологии состоит в изучении широкого процесса индустриализации и его влияния на различные сегменты общества с применением общих социологических принципов». Индустрия, отмечает В. Гамильтон, означает «единство взаимосвязанных действий, в котором создается поток товаров и услуг, из которого мужчины и женщины в меру их умения формируют свои стандарты жизни». Индустрия здесь означает хозяйственную деятельность в широком смысле и включает все формы организации, к которым применяются экономические требования и правила расчета. Поэтому индустриальная социология изучает не промышленные в узком смысле слова организации (предприятия), а любые организации, к которым применимы принципы экономического расчета и, следовательно, любые трудовые организации независимо от технико-производственных или социальных особенностей их деятельности. Поэтому индустриальная социология часто именуется социологией трудовых организаций независимо от их специфики и сфер деятельности.

Поле проблем, рассматриваемых С. п., можно охарактеризовать следующим образом: 1) предприятие как социальная система; 2) функциональные особенности производственных групп и отдельных работников; 3) управление производственными коллективами; 4) проблемы социальных коммуникаций; 5) внутри- и межколлективные отношения; 6) структура социального контроля; 7) сравнительный анализ производственных организаций.

Объектом С. п. выступает промышленное производство в контексте социальных условий. Польские социологи А. Сарапата и К. Доктур отмечают, что С. п. «занимается влиянием условий и требований промышленного производства на мотивы, процесс и результаты труда, а также социальными проблемами промышленного производства». Социальная проблематика промышленности рассматривается на трех уровнях: общем (связывающем промышленность со

всем обществом (промышленные отношения в обществе)); частном, или отраслевом, который ориентируется на социальные явления в промышленности (социальные отношения в промышленности); единичном, который относится к социальным явлениям внутри промышленного предприятия («человеческие отношения» внутри предприятия). Очевидно, эти три уровня должны быть зафиксированы в исходном определении С. п.

С. п. изучает, в качестве своего предмета, социальные процессы, происходящие в отраслях, на предприятиях, в цехах и т. д. Для нее характерно многостороннее понимание структуры производственных коллективов и их функций, умение различать производственно-технические и социальные стороны организации, а также цели и стимулы производственной деятельности. Кратко проблемы, рассматриваемые С. п., можно охарактеризовать следующим образом: 1) предприятие как социальная система; 2) функциональные особенности производственных групп (цехов, бригад и др.) и отдельных работников; 3) проблемы управления производственными коллективами; 4) проблемы социальных коммуникаций; 5) внутри- и межколлективные отношения; 6) структура социального контроля; 7) сравнительный анализ производственных организаций.

Основные положения С. п. в области проблематики и методики ориентированы преимущественно на эмпирические исследования и через них на практические проблемы социальных процессов в промышленности. Схема здесь такова: постановка и обоснование проблемы – эмпирическое описание ее объективных компонентов – предписание и практическая реализация изменений. Ни одну из частей схемы нельзя оторвать или противопоставить другим без ущерба для практического результата и развития самой теории. С. п. по смыслу своего существования является систематизацией проблематики и методики изучения социальных процессов промышленности. Ее задача состоит в постановке и обосновании проблем, определении путей сбора и обработки информации и в основанных на этом рекомендациях.

Важной теоретической проблемой С. п. является выделение исходной категории, которая служила бы первой аналитической единицей. Зная специфику промышленного производства, можно считать,

что такой единицей является промышленное предприятие. С. п. не занимается изучением предприятия как целого, в содержании каждой его стороны. С. п. прежде всего интересуется та особая система отношений, которая образует совокупность позиций, ролей, ценностей, связей между работниками, т.е. социальную организацию предприятия. Это значит, что социальная организация предприятия рассматривается прежде всего как система отношений между людьми, включая все формы отношений – от технологических до социально-психологических. Все они оцениваются с определенной, именно социологической, точки зрения, специфика которой состоит во внимании к структуре социальных взаимодействий.

В состав категориального аппарата С. п. входит такое понятие, как «человеческий фактор», в содержании которого принято выделять два компонента – производственный коллектив и работник. Эмпирические признаки производственного коллектива, по мнению многих авторов, включают совместную работу и устойчивые непосредственные связи между его членами. Таким образом, внутри предприятия выделяются первичные коллективы. Более высокие уровни коллективных связей теряют признак контактности, но приобретают черты, сближающие коллектив с более широкими системами общественных отношений. Работник в первоначальном определении – это любой человек, входящий в социальный состав предприятия и выполняющий какую-то часть производственного процесса. В деятельности производственного коллектива возникают и развиваются различные формы связи между предметами труда, орудиями труда и работниками, между самими работниками. Связи существуют и в вещественной структуре производства, отношения – только в структуре коллектива либо во взаимодействии человека с вещами. Поэтому структуру коллектива можно определить как систему отношений между людьми или в условиях производства – между работниками. Однако социальная структура имеет и другие особенности, исходя из которых можно указать три существенных критерия дифференциации социальных структур внутри предприятия, образующих самостоятельные основания классификации: социальная структура по критерию различия объективных признаков (демографических и паспортных); социальная структура по критерию различия

типов отношений (технично-технологические, социально-экономические, социально-психологические и др.); социальная структура по критерию различия форм деятельности. Практика показывает, что рациональное применение средств и методов С. п. дает необходимый результат в том случае, если на промышленном предприятии рационально и эффективно решаются технологические, экономические и социальные вопросы.

Лит.: *Подмарков В. Г.* Введение в промышленную социологию. – М., 1973; *Miller D. C., Form W. H.* Industrial Sociology. – N. Y., 1964; *Hamilton W.* The Politics of Industry. – N. Y., 1967; *Sarapata A., Doctor K.* Elementy socjologii przemyslu. – Warszawa, 1967; **Человек и его работа. Социологическое исследование** / под ред. А. Г. Здравомыслова и др. – М., 1967; *Соколова Г. Н.* Опыт измерения взаимосвязей требований промышленного предприятия с потребностями рабочего // Социол. исслед. – 1976. – № 1; *Гвишиани Д. М.* Организация и управление // Теория организации: Антология. – М., 2005.

Г. Н. Соколова

СОЦИОЛОГИЯ ПРОФЕССИЙ – специальная социологическая теория, содержание которой – состояние и тенденции изменения профессиональной структуры общества, отношение людей к сфере профессий, выраженное в оценочных суждениях и профессиональном поведении. Объектом С. п. выступает профессиональная структура общества, сформированная в процессе профессионального разделения труда. Предмет С. п. – проблема соответствия запроса на те или иные профессии в обществе и стремления членов общества к овладению этими профессиями. В данном ракурсе можно говорить о престиже профессий и, соответственно, о профессиональной ориентации молодежи.

Престиж профессий понимается как отражение социальной политики и как прямой перенос государством социального признания на определенные социальные слои. Это – относительно стабильное явление, что позволяет разрабатывать шкалы престижа, служащие своеобразным стандартом той или иной общественной системы. Основы формирования престижа профессий позволяют выявить соотношение его шкалы распространенностью этих профессий в обществе. Известно мнение о двух пирамидах: наиболее высокие престижные оценки сравнительно редких профессий и более низким прести-

жем пользуются массовые профессии. Очевидно, для цивилизованного общества необходимо, чтобы престиж творческих работников, ученых был высоким, чтобы наукой и художественным творчеством занимались наиболее способные в этом отношении люди, поэтому они и пользуются относительно большим социальным признанием. В то же время массовые профессии требуют, как явствует из их названия, привлечения гораздо больших трудовых ресурсов.

Молодежь, не имея собственной практики в избираемой сфере труда, заимствует шкалу престижа профессий из окружающей среды. Поэтому воздействовать на профессиональную ориентацию молодежи можно через изменения шкалы престижа профессий занятого населения. Хотя тяга к той или иной профессии у молодежи формируется стихийно, под воздействием духовной жизни общества, более всего на нее влияют родительская среда, система образования, контакты в мире труда, профессиональная консультация и специальная пропаганда через средства массовой информации.

В С. п. для процесса приобретения профессии и включения человека в профессиональную среду существует особый термин – «профессионализация». Объективные условия профессионализации – это прежде всего уровень общественного разделения труда и соответствующее ему богатство форм квалификации. *Профессия* определяет специализированное место работника в системе производства, но в свою очередь определяется глубиной функциональной специализации. Имея объективную производственную основу, профессионализация означает интенсивный рост специфических личностных ориентаций, «привязывая» каждого работника к конкретному виду деятельности. Углубляя специальную подготовку, человек развивает свою заинтересованность в данной работе, стремится к повышению содержательности труда. Поэтому профессионализация, если рассматривать ее как общее явление, представляет собой реальный прогресс в области отношения к труду.

Значение профессионализации для отдельного работника может быть представлено не только как освоение той или иной профессии, но и как процесс его вхождения в определенную профессиональную группу и как развитие специфических признаков такой группы. Профессиональная группа – это совокупность людей,

объединенных одной и той же близкой по содержанию профессией. Профессиональная группа обладает признаками социальной группы, добавляя к ним общность профессиональных характеристик ее членов. Включение человека в профессиональную группу означает не только завершение цикла профессионального развития, но и усвоение профессиональной культуры. Совокупность взаимосвязанных профессиональных групп образует профессиональную структуру предприятия (учреждения). Исследование профессиональной структуры не может быть плодотворным без анализа профессиональных перемещений, изменений, или – в более общей формулировке – профессиональной мобильности.

Одним из важных направлений социологических исследований в рамках С. п. является исследование профессиональной адаптации – процесса включения и освоения работником условий профессиональной деятельности и норм отношений в профессиональной группе. Иначе говоря, профессиональная адаптация есть единство активных и пассивных форм связи человека со средой, приспособление среды к человеку и человека к среде. Она делится на первичную (вхождение молодых работников в профессиональную сферу) и вторичную (приспособление ко всем последующим изменениям в профессии или освоение новых профессий). Изучение процессов и механизмов профессиональной адаптации является методом повышения эффективности работы профессиональных групп и должно быть поставлено на серьезную научную основу. Основным законом, в рамках которого системным образом организуется категориальный аппарат С. п., является закон перемены труда, непреложное требование которого – ускоряющаяся подвижность трудовых функций и создание новых универсальных профессий.

Лит.: *Подмарков В. Г., Сиземская И. Н.* О профессиональной структуре советского общества. – М., 1969; *Титма М. Х.* Выбор профессии как социальная проблема. – М., 1975; *Титма М. Х., Тальюнайте М. Й.* Престиж профессий. – Вильнюс, 1984.

Г. Н. Соколова

СОЦИОЛОГИЯ СЕЛА – специальная социологическая теория, объектом познания которой является село как социально-территориальная общность, исторически конкретная поселенческая структура,

одна из первых форм расселения людей, занятых преимущественно сельскохозяйственным трудом, характеризующаяся, в отличие от города, небольшой концентрацией населения на определенном пространстве; предмет изучения – закономерности и тенденции развития сельского поселения как социальной системы, включающей в себя бытовые, духовно-нравственные и производственные отношения. Ее составной частью являются: процесс сельскохозяйственного производства, сельский образ жизни, сельская культура, социально-демографическая структура села, трудовые ресурсы, сельское управление и самоуправление. Взаимодействие этих элементов проявляется в специфике сельского поселения как единого комплекса бытовых, территориальных и производственных аспектов бытия людей, связанных с землей и природно-климатическими условиями.

Село выполняет подчиненную по отношению к городу роль, жизнедеятельность в нем более однообразна и обусловлена природными циклами, отличается сравнительно тяжелыми условиями труда вследствие его низкой энерговооруженности, меньшей развитостью социальной инфраструктуры, худшими условиями для культурного развития и проведения досуга. В то же время сельское поселение и город взаимодействуют между собой через систему экономических, политико-правовых и культурных отношений, образуя единую социально-территориальную целостность общества. Обеспечивая город продовольствием, село получает от него машины и оборудование, удобрения, новые технологии и квалифицированные кадры. Сосредоточенные в городе политические, экономические и правовые структуры государства определяют общую направленность развития аграрной сферы.

Как самостоятельное научное направление С. с. (крестьяноведение) возникло во второй половине XIX в. и связано на Западе с именами А. Гелена, Ф. Знанецкого, П. Сорокина, К. Циммермана. Изначально эта отрасль обществознания формировалась как комплексная дисциплина, включающая в себя разделы многих наук – социологии, экономики, юриспруденции, истории, этнографии и др. Объясняется это тем, что социальная жизнь сельчанина тесно связана с его производственной деятельностью и природой. Существенный вклад в развитие С. с. внесли российские ученые В. Большаков,

Н. Кондратьев, Н. Макаров, А. Чаянов, А. Челинцев. Работы А. Чаянова «Организация крестьянского хозяйства» и В. Большакова «Деревня (1917–1927)» определили основные направления исследований в области отечественного крестьяноведения. В современных условиях значительный вклад в развитие С. с. вносят Ю. Арутюнян, В. Данилов, Т. Заславская, П. Симуш, В. Староверов и др.

Проблематика исследований С. с. достаточно обширна и включает в себя: место и роль сельской территориально-поселенческой структуры в обществе; перспективы развития села в системах расселений; характер изменений демографической и профессиональной структур сельского населения; особенности миграционных процессов; своеобразие сельского образа жизни; развитие культуры и др. Особое место в этой проблематике занимает исследование специфики включенности аграрной сферы в систему формирующихся рыночных отношений.

В трансформационный период состояния общества для С. с., как и для других дисциплин, занимающихся крестьяноведением, наиболее актуальной является разработка оптимальной социально-экономической модели аграрной реформы. Колхозно-совхозная система привела к отчуждению сельчанина от труда и его результатов, вытравила чувство хозяина общественного производства, и в старом варианте она исчерпала свои возможности. Сами по себе рыночные отношения, в их «свободном проявлении», в аграрном секторе не срабатывают. Главная причина непривлекательности для предпринимательской среды этого сектора экономики – медленная оборачиваемость капитала (один-два раза в год), когда в торговле за этот период он обернется десятки раз. К тому же крестьянство, как правило, настороженно относится к новациям, изменяющим устоявшийся уклад жизни. Специфика современного аграрного реформирования должна заключаться в неприемлемости «революционных» методов изменения сложившихся социально-экономических отношений, а также в необходимости самому государству выступать инициатором и регулировщиком этой модернизации.

Изучая общие закономерности становления и функционирования села как целостной социальной системы, С. с. относится к группе специальных социологических теорий объяснительного характе-

ра, описывающих социальные факты и явления через установление связей и отношений, определяющих существенные черты изучаемого объекта. Ее задача – исследовать сельское поселение как форму объединения людей, имеющих общие интересы в производственной, социально-бытовой и культурной сферах, и выступающее средой социализации индивида.

Жители села, совместно проживая на локальной территории и участвуя в трудовом процессе, образуют единую социально-психологическую и производственно-экономическую общность, в которой они выступают носителями социальных ролей и выразителями групповых интересов. Отличаясь от горожан по материальному положению, содержанию и условиям труда, по уровню образования и культуры, сельчане сохраняют особость крестьянской психологии, проявляющейся в определенном консерватизме мышления и сохранении индивидуализма. Характер взаимодействия трудовых и бытовых отношений в разрезе специфики психологических качеств и духовных запросов сельчан, анализ основных факторов, влияющих на происходящие социальные процессы – ведущая задача С. с. в исследовании села как целостной территориально-поселенческой общности.

Лит.: *Аитов Н. Я.* Отношения по расселению. – Свердловск, 1987; *Арутюнян Ю. В.* Социальная структура сельского населения СССР. – М., 1971; *Бабосов Е. М.* Социология. Часть первая. Общая социологическая теория. – Минск, 1998; *Виноградский В. Г.* Крестьянское сообщество сегодня // Социс. – 1996. – № 6; Великий незнакомец. Крестьяне и фермеры в современном мире: пер. с англ.; сост. Теодор Шанин; под ред. А. В. Гордона. – М., 1992; Крестьяноведение. Теория. История. Современность // Ежегодник 1996. – М., 1996; Проблемы развития экономики и формирования рыночных отношений АПК Беларуси. Сборник научных трудов. – Минск, 1995; *Симуш П. И.* Мир таинственный: размышления о крестьянстве. – М., 1991; *Соколова Г. Н.* Специальная социологическая теория: формирование парадигмы // Социология. – 1999. – № 3; Социально-культурные преобразования на селе. – Минск, 1987; *Тощенко Ж. Т.* Социология. Общий курс. – М., 1994; *Чаянов А. В.* Крестьянское хозяйство. – М., 1989.

Н. Е. Лихачев

СОЦИОЛОГИЯ ТРУДА – специальная социологическая теория, содержание которой – законы и категории, определяющие труд как необходимое условие жизнедеятельности человека и общества. В ней раскрывается специфика общественного труда как

социального процесса и совокупность факторов, влияющих на этот процесс. Предмет С. т. – социально типичные процессы, которые находят свое выражение в отношении человека к труду, его социальной активности. Типичным для С. т. является анализ установок и поведения человека в зависимости от содержания и характера его труда. В ходе научно-технического прогресса совершенствуются техника и технология производства. Это в свою очередь вызывает изменение непосредственных производственных функций человека, соотношений ручного, механизированного и автоматизированного, физического и умственного труда, усложнение его организации. Глубокие качественные сдвиги в содержании труда создают предпосылки для изменения его характера. Последний в свою очередь оказывает влияние на содержание труда, тормозя или способствуя его развитию.

Содержание труда выявляется в конкретной определенности трудовых функций, обусловленных техникой, технологией, организацией производства и мастерством работника. Оно отражает способ соединения производителя со средствами производства, определяемый уровнем развития производительных сил, центральное звено которых – человек. Характер труда отражает прежде всего способ соединения производителя со средствами производства, обусловленный господствующими в данном обществе отношениями собственности, т. е. социально-экономическую природу труда в обществе, находящемся на определенной ступени развития. Характер труда обуславливает цели общественного производства, а в сфере распределения – пропорции, в которых общественное богатство распределяется между различными классами и слоями общества.

Содержание труда обуславливает природу и уровень профессионализма работника, а характер труда определяет границы его социального развития и меру превращения труда в первую жизненную потребность. Взаимодействие содержания и характера труда проявляется в существовании таких социально, экономически и технически неоднородных его форм, как труд физический и умственный, исполнительский и управленческий, квалифицированный и неквалифицированный. Эти формы труда диктуют различные требования к уровню общего и специального образования работников, их профессиональной культуре, создают различные возможности для реа-

лизации их профессиональных и личностных способностей, т. е. оказывают разное социальное воздействие на трудящихся.

Содержание и характер труда представляют собой единство сущности и формы общественного труда, подобно тому, как производительные силы и производственные отношения – суть единство способа производства. Рассмотрение труда во взаимосвязи его социально-экономической формы и сущности дает основание для вывода: закон соответствия производственных отношений уровню развития производительных сил проявляется в сфере труда в виде соответствия его характера и содержания. *Закон соответствия характера и содержания труда* выступает одним из основных законов теории С. т. и организует системным образом категориальный аппарат данной теории.

Характер и содержание труда формируют отношение к труду – исторически меняющуюся характеристику трудовой деятельности. В зависимости от уровня развития производительных сил и производственных отношений преобладает тот или иной тип отношения к труду – как к средству существования или как к первой жизненной потребности. В первом случае труд имеет для человека лишь инструментальную ценность, выступая средством реализации иных потребностей, лежащих вне сферы труда (например, на шкале престижа ценность досуга и отдыха может потеснить важность работы, преданность профессии). Отношение к труду как к потребности выражается в том, что человек черпает в нем широкие возможности для творчества, реализует в полной мере свои способности, знания, умения, рассматривает труд как самостоятельную ценность. Исследование отношения к труду невозможно без конкретного анализа форм его проявления в установках, ценностных ориентациях и поведении индивида. Понимание отношения к труду как эмпирического феномена требует ответа на вопросы: какие конкретно проявления экономических отношений формируют социально-типичные установки на труд и в каких действиях эти установки более всего проявляются. При этом в сферу анализа включаются такие понятия, как стимулы и мотивы трудовой деятельности, социальные резервы, социальные ресурсы, трудовая дисциплина, культура труда и другие.

Рассмотрение труда в контексте целостного образа жизни позволяет оценить многообразные потребности субъекта труда, источники

формирования которых выходят за пределы промышленной организации. Определяется ценность труда в системе ценностей субъекта, включенность в трудовую деятельность, производительность труда и т. д. Рассмотрение работника в качестве субъекта трудовой деятельности предполагает изучение личностных и поведенческих характеристик и позволяет объяснить возможности реализации трудового потенциала работника, его активность в формировании собственного образа жизни.

Лит.: *Кайдалов Д. П., Суйменко Е. И.* Актуальные проблемы социологии труда. – М., 1994; *Штольберг Р.* Социология труда. – М., 1982; *Маркович Д.* Социология труда. – М., 1988; *Соколова Г. Н.* Культура труда в социальном развитии рабочего класса. – Минск, 1985; *Тощенко Ж. Т.* Социология труда: опыт нового прочтения. – М., 2005; Социология труда / под ред. Н. И. Дряхлова, А. И. Кравченко, В. В. Щербины. – М., 1993; *Соколова Г. Н.* Социология труда: учебник для вузов. – Минск, 2002; *Тощенко Ж. Т.* Социология труда: учебник для вузов. – М., 2008.

Г. Н. Соколова

СОЦИОЛОГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ – изучается как наука о предпосылках возникновения и закономерностях построения связей и отношений между людьми как социальными субъектами в мире хозяйства, а также как специальная социологическая теория с присущими ей объектом, предметом и системой категорий, «работающих» в русле основных социально-экономических законов. Развитие экономики она 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 регулировать протекание экономических процессов находятся, таким образом, в центре внимания С. э. и составляют ее предмет.

Структура основных категорий С. э. может быть представлена как многоуровневая иерархия. Первый уровень образуют две абстрактные категории – экономическая сфера и область социальных отношений. Их содержание отражает характеристики общества, наиболее значимые для понимания процессов, происходящих «на пересечении» экономики и общества как целого.

Второй уровень образуют категория «социальный механизм регулирования экономических отношений субъектов деятельности и социальные механизмы регулирования отдельных экономических процессов».

Третий уровень образуют категории, конкретизирующие содержание социальных механизмов, – экономическое сознание и экономическое мышление, экономические интересы, социально-экономические стереотипы, экономическая деятельность и экономическое поведение, экономическая культура и др.

Определение круга основных понятий С. э. дает возможность создать методологическую основу исследования социально-экономических явлений с помощью моделей описания и объяснения. Исследуя то или иное явление, необходимо четко представлять, в рамках какой закономерности оно будет изучаться и, соответственно, каким категориальным аппаратом предпочтительнее пользоваться.

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 обуславливает 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 вторая предпосылка экономического поведения, позволяющая 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 возмож-

ностей 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.

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

Различия между социологическим и экономическим подходами выразил, в виде их сравнения по шести основным показателям (концепция субъекта действия, типы экономического действия, ограничители действия, соотношение экономики и общества, цель используемых методов анализа, интеллектуальная традиция), основоположник науки экономической социологии в ее западном варианте американский социолог Н. Смелсер (см. табл.).

Концепция субъекта действия. В экономической теории аналитической единицей является индивид, а в экономической социологии – группы, институты и общество.

Экономическая социология и мейнстрим экономики: сравнение

Показатель	Экономическая социология	Мейнстрим экономики
Концепция субъекта действия	Субъект находится под влиянием других субъектов и является частью группы и общества	Субъект не находится под влиянием других субъектов (методологический индивидуализм)
Экономическое действие	Используется много разных типов экономического действия, включая рациональные; рациональность как переменная	Все экономические действия предполагаются рациональными. Рациональность как атрибут экономической теории
Ограничение действия	Экономические действия ограничены дефицитом ресурсов, социальной структурой и другими структурами	Экономические действия ограничены предпочтениями субъектов и дефицитом ресурсов, в том числе технологических
Экономика по отношению к обществу	Экономика рассматривается как интегральная часть общества; общество всегда является базисной точкой отсчета	Рынок и экономика являются базисными точками отсчета; общество выступает производным от них (трудовые ресурсы)
Цель используемых методов анализа	Описание и объяснение; реже – прогноз. Используются различные методы, включая исторический анализ и социологический анализ; данные получают в ходе интерпретации статистических и социологических данных	Описание, объяснение и прогноз. Строятся формальные, в основном математические модели; при отсутствии данных или официальных данных, часто используются «чистые модели» (clean models)
Интеллектуальная традиция	Маркс, Вебер, Дюркгейм, Веблен, Парк, Сорокин, Парсонс, Мертон, Мэйо, Гэлбрейт, Белл, Смелсер; классики обычно интерпретируются и изучаются	Смит, Рикардо, Маршалл, Кейнс, Самуэльсон; Мизес, Шумпетер, Хайек, Фридман; классики принадлежат прошлому; основное внимание – современным теориям и достижениям

Понятие экономического действия. Определение границ рационального действия. Экономист под рациональным действием понимает эффективное использование ограниченных ресурсов; рациональность выступает для него как данность. Подход социологов оказывается более широким; для них рациональность – как переменная.

Ограничения хозяйственного действия. В экономической теории ограничением действий выступают предпочтения субъектов и дефицит ресурсов, в том числе технологических. Когда известны оба этих фактора, предсказать поведения субъекта не сложно, поскольку в хозяйственной среде он всегда будет стремиться максимизировать полезность или прибыль. Социологи, анализируя экономическое действие, принимают в расчет, что действия субъекта могут ограничиваться действиями других субъектов.

Отношение экономики к обществу. Экономист сосредоточен прежде всего на экономическом обмене, рынке и хозяйстве и видит общество вне пространства переменных, описывающих экономические изменения. Социолог считает хозяйственные процессы неотъемлемой частью общества и концентрирует внимание на трех направлениях анализа: социологическом анализе хозяйственных процессов; изучении связей между экономикой и обществом; исследовании социальных изменений в хозяйственной среде.

Цель анализа. Экономисты стремятся строить формальные прогнозы, используя математические модели. Социологи активно используют широкий набор методов для описания и объяснения: анализ переписей, мониторинговые опросы населения, включенное наблюдение и др.

Интеллектуальная традиция. Экономисты гораздо меньше, чем социологи, заинтересованы в изучении и толковании собственных классиков. Соответственно, в экономической теории наблюдается разрыв между современной теорией и историей экономической мысли. Социологи обращаются к классике регулярно, интерпретируют ее и изучают.

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 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.

Лит.: *Смелсер Н.* Социология экономической жизни / Н. Смелсер. – М., 1965; *Заславская Т. И., Рывкина Р. В.* Социология экономической жизни. Очерки теории. – Новосибирск, 1991; *Хейне П.* Экономический образ мышления / П. Хейне. – М., 1991; *Smelser N., Swedberg R.* The Sociological Perspective on the Economy // *The Handbook of Economic Sociology.* – New Jersey, 1994; *Соколова Г. Н.* Экономическая социология. – Минск, 1995; *Соколова Г. Н.* Экономическая социология: учебник для вузов. – Минск, 2000.

Г. Н. Соколова

СОЦИОМЕТРИЯ (от лат. *societas* – общество, греч. *μετρο* – измеряю) – эмпирическое направление в изучении малых социальных групп в современной социологии, исследующее эмоциональные межличностные отношения и экстраполирующее свои выводы на большие социальные группы и общество в целом. Термин «С.» возник в конце XIX века в связи с описанием возможных способов измерения социального влияния одних групп людей на другие. Теоретическое и идеологическое обоснование С. как метода познания и измерения социальных явлений дал Д. Л. Морено. Объектом С. являются реально существующие малые социальные группы, имеющие достаточный опыт совместной групповой жизни. Предметная область С. – изучение структур и динамики «неформальных» отношений между индивидами в группах с целью формулирования закономерностей эмоциональных отношений в группах. Позднее возобладала инструментальная трактовка С. как совокупности определенных методов исследования в малых группах. Помимо обобщенной картины симпатий-антипатий (социограммы), эти методы позволяют описать индивидуальные самооценки положения человека в группе, выделить неформальных лидеров и «отверженных». Получаемые с помощью расчетов групповые индексы показывают степень связанности индивидов в группе, ее интегрированность, объем и интенсивность взаимодействия входящих

в нее людей. Продолжение С. – психодрама и социодрама. В первом случае создается экспериментальная группа, выступающая аналогом театральной группы: на «сцене» проигрываются определенные ситуации, испытуемые тренируются в исполнении межличностных ролей. В социодраме «играют» естественные группы (семья, трудовой коллектив и др.); проигрываются реальные жизненные ситуации, отрабатываются навыки исполнения социальных ролей и понимания других людей, исполняющих те или иные роли.

Лит.: *Морено Д. Л.* Социометрия. – М., 1958; *Коломинский Я. Л.* Психология взаимоотношений в малых группах. – Минск, 1976; *Антипина Г. С.* Теоретико-методологические проблемы исследования малых социальных групп. – Л., 1982.

Г. Н. Соколова

СПЕЦИАЛЬНЫЕ СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ ТЕОРИИ – это определенный уровень социологического знания, сформированный в процессе его интенсивной профессионализации и специализации. Социологическое знание рассматривается как наука об общих и специфических законах и закономерностях развития и функционирования исторически определенных социетальных систем, о механизмах действия и формах проявления этих законов в деятельности личностей, социальных групп, классов, народов. Объектом социологического познания является общество, рассматриваемое как единый социальный организм. В сфере социологического знания насчитывается около пятидесяти специальных отраслей, число которых продолжает расти.

Учитывая процессы непрерывной профессионализации социологического знания в мировом сообществе, С. с. т. можно определить как концепции, объясняющие, в ходе их теоретизации, функционирование и развитие частных социальных процессов в контексте конкретных социальных институтов и систем. Каждая С. с. т. рассматривает ту или иную сферу жизнедеятельности общества, социальную общность или социальный процесс как относительно самостоятельные системы с общими и специфическими связями, универсальными и частными характеристиками, общими и особенными условиями происхождения, функционирования и развития.

Наиболее общие подходы к построению С. с. т. заключаются в том, что, во-первых, они рассматривают определенные, более важные

чем прочие, структурно-функциональные и причинно-следственные отношения; во-вторых, используют определенные методологические принципы; в-третьих, раскрывают ключевые суждения – закономерности функционирования и развития изучаемых социальных систем или социальных процессов.

Каждая С. с. т. не только имеет свой объект и предмет исследования, но и призвана вырабатывать свой особый подход к изучению социальных процессов, специфических явлений общественной жизни. В каждой из них определяется методологическая база и общая методологическая концепция изучаемой сферы, объект и предмет исследования, особый категориальный аппарат, общие и специфические законы функционирования объекта, общая и особенная проблематика, общие и особенные методы, процедуры и техника исследований, перспективы развития изучаемой сферы.

Практика развития социологической науки показывает, что наиболее целесообразно классифицировать социологическое знание по следующим группам исследований: 1) исследование основных условий и форм жизнедеятельности общества (социология быта, социология бедности, социология бизнеса, социология досуга, социология индустриальная, социология катастроф, социология менеджмента, социология предпринимательства, социология профессий, социология социального процветания, социология труда, социология управления, социология экологии, социология экономическая); 2) исследование социально-политической организации общества и социальных институтов (социология власти, социология военная, социология выборов, социология культуры, социология массовых коммуникаций, социология массовых явлений, социология медицины и здравоохранения, социология межнациональных отношений, социология науки, социология образования, социология общественного мнения, социология организаций, социология политики, социология права, социология религии, социология семьи, социология трансформационных процессов, социология физической культуры и спорта, футурология); 3) исследование отношений личности и общества (социология возраста, социология воспитания, социология гендерная, социология девиантного поведения, социология коллектива, социология коллективного поведения, социология конфликта, со-

циология личности, социология морали, социология преступности); 4) исследование социально-территориальных общностей (социология города, социология села, социология малых групп, социология молодежи, социология народонаселения).

С. с. т. выполняют методологические функции по отношению к эмпирическим социологическим исследованиям и обогащают свой понятийный аппарат, опираясь на фактологический материал этих исследований. Так, понятия и принципы С. с. т. обобщают большое число фактологических данных, получаемых в различных социологических исследованиях. Обобщая эмпирический материал, С. с. т. устанавливают определенные связи и зависимости между различными социальными факторами, определяет логические взаимоотношения между соответствующими теоретическими понятиями, формирует и уточняет их. Определение конкретных закономерностей в данной области позволяет на основе специальной социологической теории давать объяснение вновь открываемым фактам, включать их в систему наличного теоретического знания. С объяснительной функцией С. с. т. неразрывно связана ее прогностическая способность: раскрывая существенные связи и отношения изучаемой области, теория позволяет предсказывать направление развития социальных явлений и процессов. В отличие от эмпирических регулярностей, обнаруживаемых в ходе конкретных исследований, вероятностные утверждения, входящие в структуру С. с. т., являются обобщениями более высокого уровня и представляют собой идеализированные модели реальных процессов.

Создание эмпирической схемы, в которую включаются все формы систематизации фактов, представляет собой сложный процесс. Здесь осуществляется формирование эмпирической модели исследуемых характеристик как системы фактов, которая в дальнейшем должна быть совмещена с исходной концептуальной схемой как предметом исследования. Эмпирическая модель в этом плане способствует развитию исходной концептуальной модели предмета исследования на основе накопленного фактологического материала. Система сформированных научных фактов и эмпирических зависимостей, представленная в эмпирической модели предмета исследования, становится непосредственным результатом эмпирического

социологического исследования. Путем сравнения выделенной эмпирической схемы с системой гипотез как выражением концептуальной модели предмета исследования осуществляется предварительное объяснение исследуемой проблемы.

Процедура сравнения эмпирической и концептуальной моделей предмета анализа усложняется: отсутствием полной редуцируемости теоретических понятий к их эмпирическим индикаторам; неадекватностью измерительных процедур и методов сбора социологической информации; наличием не охваченных концептуальной схемой эмпирических закономерностей. В силу этого ни концептуальная, ни эмпирическая модель не могут считаться полностью адекватными предмету исследования. Концептуальная схема, базирующаяся на зафиксированном знании, представляет собой экстраполяцию этого знания на еще не исследованные объекты и потому является гипотетической моделью. Эмпирическая схема, формирование которой основывается на применении к исследуемой реальности концептуальной модели предмета исследования, неизбежно содержит в себе погрешности описания и измерения, связанные с несовершенством исследовательских методик. Вследствие этого процедура совмещения эмпирической и концептуальной схем предмета исследования, осуществляемая в процессе анализа его результатов, представляет собой сложный и ответственный этап исследования. Именно данный процесс и рассматривается как создание теории «на выходе» эмпирического социологического исследования.

Способ обоснования исходной гипотетической модели позволяет подразделить С. с. т. на описательные и объяснительные. В первых раскрываются структурно-функциональные, а во вторых – причинно-следственные связи. Описательные теории базируются в основном на ценностно-нормативном подходе и позволяют связывать воедино действие внешних факторов, определяющих человеческое поведение (ценности, нормы), с внутренними (ценностные ориентации, мотивы, цели и др.), показывая, каким образом внешние факторы интернализируются человеком в процессе его социализации и выступают побудительными силами его поведения. Поскольку общественные ценности и нормы реализуются в деятельности социальных институтов и организаций, то ценностно-нормативный подход позволяет

анализировать поведение разных социальных групп с позиций определенного социального института или социальной системы.

В объяснительных теориях – главная задача – раскрытие сущности изучаемого объекта посредством социального закона, которому подчиняется данный объект, либо путем установления тех связей и отношений, которые определяют его существенные черты; само по себе объяснение предполагает описание объекта, подлежащего объяснению, и анализ последнего в контексте его связей, отношений и зависимостей. Наиболее развитая форма объяснения – объяснение на основе социально-экономических законов, связанное с осмыслением объясняемого объекта в структуре социологического знания. В науке широко используется форма социального объяснения, заключающаяся в установлении причинных, следственных и других видов связи объясняемого объекта с условиями и факторами, порождающими эту связь. Основанием таких объяснений выступают общие концептуальные схемы, а сами объяснения могут служить исходным пунктом развития концептуального аппарата С. с. т.

Лит.: Гурко Е. Н. Эмпирическое и теоретическое в социологическом исследовании. – Минск, 1984; Здравомыслов А. Г. Специальные социологические теории // ФЭФ. – М., 1983; Осипов Г. В. Предмет и структура социологической науки // Социол. исслед. – 1981. – № 1; Писаренко И. Я. Специальные социологические теории // Социологический словарь. – Минск, 1991; Соколова Г. Н. Экономическая социология или социология экономической жизни: выбор парадигмы // Социология. – 1998. – № 4; Соколова Г. Н. Специальная социологическая теория: формирование парадигмы // Социология. – 1999. – № 3.

Г. Н. Соколова

СПОСОБ ПРОИЗВОДСТВА – исторически конкретное единство *производительных сил* и *производственных отношений*. Место и значение С. п. в общественной жизни К. Маркс определял следующим образом: «Способ производства материальной жизни обуславливает социальные, политический и духовный процессы жизни вообще» (Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 13. С. 7.). Понятие «С. п.» характеризует исторически конкретное, качественно определенное производство. С. п. – материальная основа общественно-экономической формации, детерминирующая ее особенности, а изменения в С. п. определяют развитие общественно-экономических формаций, переход от одной формации к другой. Первобытно-общинный

строй, рабовладельческая, феодальная, капиталистическая общественно-экономические формации являются основными ступенями развития человеческого общества. Развитие С. п. подчиняется социально-экономическому закону соответствия *производственных отношений* характеру и уровню развития *производительных сил*. Согласно этому закону производительные силы определяют производственные отношения, выступающие социальными формами развития этих сил. Производственные отношения в свою очередь придают производительным силам конкретное социальное качество, подчиняют их действию социальных законов, порождают определенные стимулы к производственной деятельности и развитию самих производительных сил. Но, развиваясь, производительные силы перерастают рамки существующих производственных отношений, и последние начинают тормозить дальнейшее развитие производства. Нарастает противоречие между производительными силами и производственными отношениями, которое разрешается (по К. Марксу) в социальной революции, уничтожающей старые и утверждающей новые производственные отношения, соответствующие развившимся производительным силам. Возникает новый С. п. и на этой основе происходит переход от одной общественно-экономической формации к другой, более высокой и прогрессивной.

Г. Н. Соколова

СРЕДСТВА ПРОИЗВОДСТВА – совокупность *средств труда* (*орудия труда* и *предметы труда*), используемых для создания материальных благ, и всеобщих материальных условий процесса труда (производственные здания и сооружения, дорожные коммуникации и др.).

СРЕДСТВА ТРУДА – представляют собой совокупность *орудий труда* и *предметов труда*, необходимых для производственной деятельности работника. Уровень развития С. т. – важнейший показатель *научно-технического прогресса*, степени развития *производительных сил*, центральное звено которых – человек. По мере развития С. т. растет техническая вооруженность труда и его производительность, повышается уровень механизации и автоматизации труда, меняется роль человека в производстве.

СТАТИСТИКА СОЦИАЛЬНАЯ – отрасль статистики, изучающая количественную сторону массовых общественных явлений в неразрывной связи с их качественной стороной. С. с. исследует количественное выражение закономерностей и тенденций общественного развития социальных групп и общностей в конкретных условиях места и времени. Главной задачей С. с. является получение и публикация достоверных, репрезентативных, научно-обоснованных данных о социально-экономическом составе и занятости населения, доходах и потреблении материальных благ и услуг, образовании, здравоохранении, социальном обеспечении, жилищных условиях, торговом и бытовом обслуживании населения, а также об участии населения в социальной и культурной жизни общества. Данные С. с. во многом основываются на материалах государственной текущей статистики, переписей населения, единовременных учетов и специальных выборочных обследований, а также – банка социологических данных.

Система С. с. включает следующие подсистемы: основные социально-экономические характеристики Республики Беларусь; население; труд с подразделами занятости, безработицы и трудоустройства населения; доходы, расходы и потребление домашних хозяйств; образование, наука и культура; здравоохранение; туризм и отдых; жилищные условия населения; преступность; национальное богатство; промышленность – общеэкономические показатели; сельское хозяйство – общеэкономические показатели; инвестиционная политика; основные социально-экономические показатели Республики Беларусь по областям.

С. с. дает цифровое освещение явлениям и процессам общественной жизни, помогает представить размеры и уровни экономических и социальных явлений, наиболее полно их охарактеризовать. Исходя из характера и основных черт предмета своего изучения С. с. разрабатывает специальные приемы и способы исследования: анализ документов, различные виды опросов и методы группировок, разные виды математико-статистического анализа.

Мощность С. с. как орудия социального познания, анализа и обобщения массовых данных о явлениях общественной жизни заключается в совокупности ее методов, системе показателей и методологии

их построения и вычисления. Наиболее распространенные методы в С. с. – простые и перекрестные группировки, вычисление средних величин, построение динамических рядов. Один из наиболее распространенных приемов отображения социально-демографических, социальных и культурных изменений – представление ряда данных в виде динамических рядов. Последние являются совокупностью хронологически упорядоченных наблюдений, цель которых – отображение тенденций увеличения или уменьшения, а также простых колебаний в сфере обследуемых явлений. Подобная оценка может носить абсолютный или относительный характер (в абсолютных числах или в процентах). Построение динамических рядов связано с такими техническими приемами, как размер интервала, который должен помогать вскрыть сущность анализируемых тенденций; выраженность этого интервала в общепринятых единицах времени или производных от них величинах; их одинаковость по величине.

Для глубокого изучения социально-экономической ситуации, необходимы, как правило, специальные статистические исследования. Проведение квалифицированного анализа социологического ставит в повестку дня вопрос о необходимости разработки единой стандартизированной системы социальных показателей, сбора на их основе упорядоченной и сопоставимой информации и о создании на всех уровнях управления системы постоянно обновляемой информации для использования ее как при кратко- и среднесрочном планировании тех или иных социально-экономических процессов, так и при обосновании текущих решений по социальным вопросам.

Система социальной информации, построенная на унифицированных показателях, должна быть создана в каждой организации – от промышленного предприятия до отрасли. При этом направленные блоки информации должны готовиться целевым назначением для конкретного потребителя. С этой точки зрения, наиболее подходящей формой организации информационного обеспечения являются банки социологических данных, созданные на базе вычислительных центров производственных объединений и отрасли, отражающие социально-демографическую, социально-профессиональную, квалификационную структуры контингента, состояние инфраструктуры социальной и т. д. Кроме того, сюда должны по-

ступать данные, отражающие результаты социологических, социально-экономических, социально-психологических исследований, проводимых на предприятиях отрасли. Специальная организация всего массива позволяет получать комплексную информацию по конкретным вопросам.

Лит.: Статистические методы анализа информации в социологических исследованиях. – М., 1979; *Елисеева И. И.* Социальная статистика. – М., 2003; *Ефимова М. Р., Бычкова С. Г.* Социальная статистика: учеб. пособие. – М., 2003; Социальная статистика. – М., 2008.

Г. Н. Соколова

СТРАТИФИКАЦИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ проявляется в двух основных формах: в форме иерархии основных профессиональных групп (межпрофессиональная стратификация) и в форме стратификации внутри каждой профессиональной группы (внутрипрофессиональная стратификация).

1. Фундамент межпрофессиональной стратификации составляют: важность занятия (профессии) для выживания и функционирования группы в целом; уровень интеллекта, необходимый для успешного выполнения профессиональных обязанностей. Социально значимыми профессиями считаются те, которые связаны с функциями организации и контроля профессиональных групп; уже в силу своего объективно влиятельного положения, соответствующие социальные группы обеспечивают для себя максимум привилегий и власти в обществе. Этим объясняется соотношение между социальной значимостью профессии и ее местом в иерархии профессиональных групп. Успешное выполнение социально-профессиональных функций организации и контроля, естественно, требует более высокого уровня интеллекта, чем для любой физической работы рутинного характера. Соответственно, названные условия оказываются тесно взаимосвязанными: выполнение функций организации и контроля требует высокого уровня интеллекта, а высокий уровень интеллекта проявляется в достижениях, связанных с организацией и контролем группы. Таким образом, можно сказать, что в любом обществе более профессиональная работа заключается в осуществлении функций организации и контроля и в более высоком уровне интеллекта, необходимого для ее выполнения, в большей привилегированности

группы и в более высоком ранге, который она занимает в межпрофессиональной иерархии, и наоборот.

2. Что касается внутрипрофессиональной стратификации, то члены любой профессиональной группы подразделяются по крайней мере на три основных слоя. Первый репрезентируют предприниматели, которые экономически независимы в своей деятельности и чья деятельность заключается в организации и контроле своего «дела» и своих служащих. Вторым слоем репрезентируют служащие высшей категории, такие как директора, менеджеры, главные инженеры, члены совета директоров корпораций и др.; все они не владельцы «дела», над ними еще стоит работодатель; они продают свою рабочую силу и получают за это заработную плату; все они играют очень важную роль в организации «ведения дела», а их профессиональная функция заключается не в физическом, а в интеллектуальном труде. Третий слой – наемные работники, которые, как и служащие высокого ранга, продают свой труд, но по более низкой цене; они более зависимы в своей деятельности.

Профессиональный состав населения подвижен и постоянно меняется как в горизонтальном, так и в вертикальном направлениях, в соответствии с развертыванием научно-технического прогресса. При выявлении тенденций таких изменений необходимо измерять высоту, «этажность» и профиль С. п. Высота С. п. измеряется через: разницу в подчинении низших подгрупп высшей в рамках определенной профессиональной группы; степень зависимости низших слоев от верхних; степень оплаты высших слоев и низших, занятых той или иной деятельностью. Если, например, члены какого-нибудь профессионального сообщества независимы в своей деятельности (например, фермеры), то высота их С. п. приближается к нулевой. Если, наоборот, только верхушка управляет некоей профессиональной организацией и делает все, что пожелает, то мы имеем дело с неограниченным «деспотизмом» правителей и полной зависимостью подчиненных. В этом случае высота С. п. будет наибольшей.

Профиль С. п. означает ее внутреннюю градацию и включает «этажность», которая измеряется числом рангов в иерархии организации. Для упрощения можно взять три основные профессиональные страты: руководители предприятия, служащие и наемные рабочие.

Под этим углом зрения профиль С. п. может быть плоским, если все работники независимы и их деятельность не контролируется. Если предприятие состоит из наемных рабочих, служащих высокого ранга и руководителей, то профиль С. п. будет менять свою рельефность в соответствии с долей каждой из этих подгрупп во всем производственном персонале. Хотя высота, этажность и профиль С. п. не охватывают все ее характеристики, они дают примерную картину ее наиболее важных свойств и, следовательно, удовлетворяют задачам изучения флуктуаций С. п.

Лит.: *Сорокин П. А.* Человек. Цивилизация. Общество. – М., 1992; *Кондратьев Н. Д.* Избранные произведения. – М., 1993.

Г. Н. Соколова

СТРАТИФИКАЦИЯ СОЦИАЛЬНАЯ – социальная дифференциация и неравенство на основе таких критериев, как социальный престиж, самоидентификация, профессия, доход, образование, участие во властных отношениях и т. д. Основа и сущность С. с. – в неравномерном распределении прав и привилегий, ответственности и обязанности, наличии или отсутствии социальных ценностей, власти и влияния среди членов того или иного сообщества. Конкретные формы С. с. разнообразны и многочисленны. Однако все их многообразие может быть сведено к трем основным формам – экономическая, политическая и профессиональная С. с. Как правило, все они тесно переплетены. Люди, принадлежащие к высшему слою в каком-то одном отношении, обычно принадлежат к тому же слою и по другим параметрам; и наоборот. Взаимозависимость трех форм С. с. далека от совершенства, что не позволяет анализировать все три формы С. с. совместно.

С. с. – это постоянная характеристика любого организованного общества. Вместе с тем это не значит, что С. с. качественно и количественно одинакова во всех обществах и во все времена. По своим конкретным формам, недостаткам и достоинствам она различна. Количественный аспект С. с. проявляется в трех ее формах: экономической, политической и профессиональной. Внутренняя структура и организация – предмет качественного анализа С. с. Исследование взаимосвязи названных форм С. с. (с учетом качественного анализа) позволяет выявить состояние любого общества по

данным параметрам, диагностировать его общее состояние как социальной системы и выявить возможные тенденции дальнейшего развития этой системы.

Лит.: *Сорокин П. А.* Человек. Цивилизация. Общество. – М., 1992; *Кондратьев Н. Д.* Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения: избр. труды. – М., 2002.

Г. Н. Соколова

СТРАТИФИКАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ – разделение общества или общности на основании такого признака, который определяет различия в распределении «жизненных возможностей» и «экономических преимуществ». Говоря об экономическом статусе группы (сообщества), выделяют два основных типа флуктуаций (колебаний). 1. Флуктуация экономического статуса группы как единого целого: возрастание экономического благосостояния, уменьшение последнего. 2. Флуктуация высоты и профиля С. э. внутри общества: возвышение экономической пирамиды, уплощение экономической пирамиды.

1. Поднимается ли группа до более высокого экономического уровня или опускается – вопрос, который может быть решен на основе колебаний подушного национального дохода и богатства, измеренных в денежных единицах. Этот критерий позволяет сделать следующие утверждения. Благосостояние и доход различных обществ существенно меняются от одной страны к другой, от одной группы к другой. Средний уровень благосостояния и дохода в одном и том же обществе не постоянный, а меняется во времени. Однако в истории семьи, нации или любой другой группы не существует, как показывает статистика, устойчивой тенденции ни к обогащению, ни к обнищанию. Все хорошо известные тенденции фиксированы только для ограниченного периода времени. История не дает достаточно-го основания утверждать ни тенденцию в направлении процветания, ни тенденцию в направлении обеднения. История, (согласно фундаментальным исследованиям **П. А. Сорокина**) **показывает только бесцельные флуктуации.**

2. Исследование флуктуации высоты и профиля С. э. **внутри общества** показывает, что любое общество, переходя от менее к более развитому состоянию, обнаруживает не ослабление, а усиление

экономического неравенства. Конечно, аналогия – далеко не адекватный инструмент, но факты истории показывают, что во многих обществах на ранних ступенях развития экономическая дифференциация возрастала и, достигнув кульминационной точки, характеризовалась ослаблением экономических контрастов. Так, распределение национального дохода в европейских странах, будучи достаточно стабильным, показывает только маятниковые колебания. Это означает, что при нормальных социальных условиях экономический конус развитого общества колеблется в определенных пределах, его форма относительно постоянна. При чрезвычайных обстоятельствах эти пределы могут быть нарушены и профиль С. э. может стать или очень плоским, или очень выпуклым и высоким. В обоих случаях такое положение кратковременно. И если «экономически плоское» общество не погибает, то «плоскость» быстро вытесняется усилением С. э. Если экономическое неравенство становится слишком сильным и достигает точки перенапряжения, то верхушке общества суждено разрушиться или быть низвергнутой. Таким образом, в любом обществе, в любые времена происходит борьба между силами стратификации и силами выравнивания. Первые работают постоянно и неуклонно, а вторые – стихийно, импульсивно, используя, как правило, насильственные методы.

Лит.: *Сорокин П. А.* Человек. Цивилизация. Общество. – М., 1992; *Кондратьев Н. Д.* Избранные произведения. – М., 1993; *Соколова Г. Н.* Роль государственной социальной политики в экономической стратификации общества // Экономическая реальность в социальном измерении: экономические вызовы и социальные ответы. – Минск, 2010.

Г. Н. Соколова

СУБЪЕКТ ТРУДА – носитель трудовой деятельности и познания (индивид или социальная группа); источник трудовой активности, направленной на объект. Современная трактовка понятия «субъект» берет начало от Р. Декарта, который толковал субъект как активное начало в познавательном процессе (в противоположность объекту). Следующий шаг на этом пути был сделан И. Кантом, который раскрыл законы внутренней организации субъекта, делающие возможным достижение всеобщего и необходимого знания. Это учение о категориях как форме регуляции мышления, представление субъекта

как родового, т. е. вмещающего в себя весь исторический опыт, познания). Далее тезис о социально-исторической природе субъекта был развит Г. Гегелем, для которого познание есть надиндивидуальный процесс, развертывающийся на основе тождества субъекта (под которым понимался абсолютный дух) и объекта.

В современном понимании С. т. выступает как субъект трудовой деятельности и познания. В этом плане субъект (индивид, социальная группа, сообщество) выступает в качестве С. т. с присущим ему самосознанием постольку, поскольку он владел созданным миром культуры – орудиями труда, формами языка, логическими категориями, нормами морали, трудового и профессионального поведения и т. д. Таким образом, С. т. выступает субъектом культурного развития в той мере, в какой он участвует в создании культурных ценностей, и – объектом культурного развития в той мере, в какой он осваивает культурные богатства. Необходимым условием превращения индивида (социальной группы, сообщества) в С. т. является усвоение запасов знания, которое человечество выработало, усвоение и переработка того, что было ценного в более чем двухтысячелетнем развитии человеческой мысли и культуры. Усвоение накопленных знаний, овладение техникой и новыми технологиями способствует формированию индивидов (социальных групп, сообществ) в С. т.

Лит.: Соколова Г. Н. Труд и профессиональная культура. – Минск, 1980; Тощенко Ж. Т. Социальные резервы труда: Актуальные вопросы социологии труда. – М., 1989; Соколова Г. Н. Социология труда: учебник для вузов. – Минск, 2002.

Г. Н. Соколова

СУБЪЕКТ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ – это определенным образом организованная общность, принимающая непосредственное участие и вносящая свой специфический вклад в функционирование и развитие экономических отношений. В экономических отношениях могут участвовать шесть качественно различных типов социальных субъектов: индивиды, территориальные общности, организации, работники, трудовые коллективы, семьи. Каждый из этих типов имеет специфическую природу и представляет особую форму существования и проявления совокупного субъекта экономической жизни.

Социальные субъекты обладают присущей им, в рамках экономических отношений, структурой характеристик, позволяющей тем или иным образом осуществлять эти отношения. Так, группа индивидов как социальный субъект характеризуется социально-демографической структурой, основными компонентами которой являются пол, возраст, образование, семейное положение, состояние здоровья, уровень квалификации, специфика ценностных ориентаций и норм поведения.

Типы территориальных общностей, рассматриваемые сквозь призму экономических отношений, дифференцируются по демографическому и социальному составу населения, особенностям природной среды и природных ресурсов, специализации производственной сферы, размеру основных производственных фондов, обеспеченности рабочей силой, социально-бытовой инфраструктурой, капитальными вложениями. Совокупность взаимосвязанных типов таких объектов принято называть социально-территориальной структурой (республики, региона).

Группы работников как субъект экономических отношений дифференцируются по месту в общественном разделении труда, типам профессий, роли в управлении экономикой, отношению к собственности на средства производства, уровню технической вооруженности труда, условиям труда, уровню его оплаты. Эту структуру субъекта экономики можно назвать профессионально-должностной.

Характеристики, дифференцирующие типы трудовых коллективов как субъектов экономических отношений, охватывают: особенности коллективов как специфических социальных групп (профессионально-квалификационный состав, сплоченность, стиль управления, целенаправленность, кадровая политика и т. д.); ресурсную обеспеченность и уровень эффективности основной деятельности; социальные условия жизнедеятельности работников и др. Систему выделенных по названным признакам трудовых коллективов типов можно назвать социально-трудовой структурой.

Семьи как субъект экономических отношений дифференцируются по демографическому составу, структуре занятости своих членов, масштабам, организации и эффективности индивидуально-семейной трудовой деятельности, уровню и структуре доходов, величине

и структуре платежеспособного спроса на потребительские товары и услуги, возможностям удовлетворения этого спроса, уровню и структуре личного потребления. Поскольку экономические характеристики здесь доминируют над демографическими, данную структуру можно назвать семейно-хозяйственной.

До сих пор речь шла о разных аспектах структурирования одного и того же «человеческого материала», поскольку люди одновременно принадлежат к определенным социально-демографическим, социально-территориальным, профессионально-должностным и семейно-хозяйственным группам, а также трудовым коллективам. В этом смысле пять рассмотренных структур имеют одну и ту же природу.

Иначе обстоит дело с организациями. Их типы различаются принадлежностью к государственному или кооперативному сектору, к конкретным функциональным сферам и отраслям экономики. Различаются они и подчиненностью определенным ведомствам, степени хозяйственной обособленности, местом в структуре управления экономикой, обеспеченностью ресурсами, уровнем экономической эффективности. Содержание этих характеристик позволяет определить соответствующую структуру как организационно-управленческую.

Из предыдущего анализа следует, что каждый тип социальных субъектов участвует в нескольких экономических отношениях, т. е. достаточно глубоко включен в экономическую жизнь общества. Вместе с тем количество экономических отношений, формирующих социальный статус различных субъектов, колеблется от 10 (для групп индивидов) до 17 (для трудовых коллективов). Внутренняя структура субъектов каждого типа регулируется специфическим кругом экономических отношений. Об этом свидетельствует таблица, где показано число отношений, одновременно дифференцирующих статусы разных типов субъектов (см. табл.).

По количеству таких отношений можно судить об относительной независимости или, напротив, связанности соответствующих типов субъектов.

Реальное представление о структурах субъектов экономических отношений позволяет выделять в этих структурах управляемые, сла-

бо управляемые и вовсе не управляемые компоненты и в зависимости от этого формировать стратегию и тактику различных экономических отношений.

Количество отношений, одновременно дифференцирующих социальные статусы соответствующих субъектов

Типологические группы	Типологические группы					
	индивидов	территориальных общностей	организаций	работников	трудовых коллективов	семей
индивидов (население)	10	5	3	5	4	7
территориальных общностей	5	11	7	7	9	3
организаций	4	8	16	10	12	6
работников	5	7	9	17	14	8
трудовых коллективов	4	8	12	14	17	8
семей	7	3	6	8	8	15

Лит.: Экономическая энциклопедия. Политическая экономия: в 4 т. – М., 1972–1980; Экономическая теория (политэкономика). – М., 1997; *Заславская Т. И., Рывкина Р. В.* Социология экономической жизни: Очерки теории. – Новосибирск, 1991; *Соколова Г. Н.* Экономическая социология. – Минск, 1995; *Соколова Г. Н.* Экономическая социология: учебник для вузов. – Минск, 2000.

Г. Н. Соколова

СФЕРА НЕПРОИЗВОДСТВЕННАЯ – совокупность отраслей экономики и видов деятельности по обслуживанию населения в областях образования, науки, культуры, здравоохранения. С. н. включает в себя различные отрасли экономики, оказывающие услуги населению. В нее входят: учреждения здравоохранения, науки, образования, культуры и искусства, а также учреждения и предприятия торговли, общественного питания, бытового и коммунального хозяйства в той части их деятельности, где труд не создает новые потребительские стоимости. С. н. включает в себя также государственный аппарат, куда входят учреждения, занимающиеся организацией общественного

производства, разработкой и внедрением нормативно-законодательной системы, государственным управлением, осуществлением *социальной политики*. Характер и масштабы непроизводственной сферы определяются господствующим *способом производства*.

СФЕРА ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ – совокупность отраслей экономики и видов деятельности, создающих материальные блага в виде товаров, продуктов и реализации функций, являющихся продолжением производства в сфере обращения. В С. п. включаются: *промышленность*, сельское хозяйство, строительство, транспорт, связь, материально-техническое снабжение, торговля (поскольку большая часть труда, прилагаемого в торговле, связана с продолжением процесса производства), общественное питание. Труд, занятый в производственной сфере, создает общественный продукт, национальный доход.

Т

ТАБЛИЦА СОПРЯЖЕННОСТИ – см.: *Сопряженности таблица*.

ТВОРЧЕСКИЙ ХАРАКТЕР ТРУДА. Творческий труд – это деятельность, отмеченная неповторимостью, оригинальностью и общественно-исторической уникальностью. Однако общепринятое понимание творческого труда выражает скорее его сущность, его идею, адекватно воплощающуюся лишь в немногих сферах материального и духовного творчества. Т. х. т. понимается как созидательный труд, выступающий в единстве двух находящихся в диалектическом противоречии процессов: процесса репродуктивности – повторения стандартов, образцов и процесса продуктивности – создания нового (новых приемов работы, конструктивных и технологических решений, обширной сферы рационализаторства и изобретательства).

Репродуктивность отражает воспроизведение форм и стандартов трудовой деятельности, безусловное выполнение всех необходимых нормативов и регламентаций, всего того, что уже достигнуто в процессе культурно-исторического развития. Продуктивность же предполагает создание нового, обогащение человеческой практики и сущностных сил самого человека. Диалектический характер взаимодействия этих процессов в условиях научно-технического прогресса позволяет говорить о возможности гармонии между ними, отражающей Т. х. т. Мера соотношения стандартизированной и новаторской деятельности может быть различной для разных видов труда, но чем глубже человек реализует в нем свой творческий потенциал, свои личностные качества, чем самоотверженнее он работает, тем более творческим становится его труд.

Из данного понимания Т. х. т. следует понимание стратегических и тактических задач по усилению его творческого характера. В объективном плане – это создание максимально благоприятных условий

для превращения труда в основную жизненную потребность, в субъективном – воспитание трудолюбия и нестандартного мышления при хорошем общем и специальном среднем и высшем образовании.

Лит.: *Соколова Г. Н.* Культура труда в социальном развитии рабочего класса. – Минск, 1984.

Г. Н. Соколова

ТВОРЧЕСТВО – это неординарный процесс, устойчиво ориентированный на решение новой задачи, порождающий нечто качественно новое; требует определенной культурно-ценностной ориентации личности – не на приспособление к сложившимся социальным и другим условиям, а на их преодоление, нередко связанное с риском и угрозой благополучию. В современном понимании сущность творческого процесса заключается в реорганизации имеющегося опыта и формировании на его основе новых комбинаций. Допустимо, согласно А. Матейко, говорить о низшем и высшем уровнях творчества. Первый состоит в использовании уже существующих знаний, расширении области их применения. Так было, например, с изобретением книгопечатания: известный ранее способ размножения рисунков был использован для размножения текстов. Т. высшего уровня связано с созданием принципиально новой концепции, в большей или меньшей степени революционизирующей науку. Примером такого творчества может быть создание А. Эйнштейном теории относительности.

Существует точка зрения, что творческий процесс можно разделить на четыре основные стадии. На первой индивид выделяет проблему и вживается в нее. На второй стадии он заставляет себя отказаться от первого, как бы «напрашивающегося» пути к решению ради поиска каких-то новых путей. Третья стадия – это свободные умозрительные рассуждения. И наконец, на четвертой стадии выкристаллизовывается решение. Такое деление творческого процесса позволило выработать особую стратегию поиска решений тех или иных конкретных проблем. Открытие или изобретение появляется в результате нужной комбинации данных. Однако вначале искомое «затеряно» среди множества других возможностей. Именно в анализе этих возможностей и выделении нужной комбинации с помощью интеллекта и интуиции и заключается Т.

Т. свойственно умам, способным мыслить самостоятельно, не связывая оценку той или иной информации с авторитетностью ее источника. Способность пересмотреть собственную, ставшую привычной точку зрения; преобладание интереса к «инакомыслию» над потребностью в равновесии и устойчивости – одна из элементарных предпосылок к творчеству. В числе других предпосылок называют умение видеть широкие связи между различными элементами, распознавать значение и ценность тех, которые необходимы, способность к синтезу. Характерное для многих творцов осознание их миссии позволяет им концентрировать психическую энергию и, благодаря этому, преодолевать огромные трудности на пути к новому.

Существуют следующие закономерности, характеризующие процесс Т.:

1. Новые решения редко появляются в ходе постепенного приближения к ним; чаще они приходят внезапно, после периода тщетных усилий;

2. Решение сложной проблемы проходит обычно путь от общих рассуждений к более частным. Вначале рассматривается множество возможных альтернатив, после чего выбирается одно или несколько функциональных решений, которым затем придается более конкретный вид;

3. Установившийся взгляд на традиционный объект увеличивает вероятность не заметить его возможное использование по-новому;

4. Порой прочно укоренившиеся решения, к которым пришли в одной определенной ситуации, затрудняют, а иногда и исключают новые решения, соответствующие требованиям иной ситуации;

5. Общие решения и принципы поведения, эффективность которых хорошо проверена, могут со временем стать помехой, если они неадекватны новым ситуациям. Из рассмотрения этих закономерностей следует, что на творческий акт решиться нелегко, так как это требует разрыва с привычными схемами мышления. Большинство творческих достижений принадлежит незначительному числу людей; по данным статистики, около половины достижений в науке, экономике, технике, технологиях принадлежит 1/10 соответствующих специалистов.

Все большее оснащение современной науки техническими средствами и развивающееся в ней разделение труда способствуют

перемещению проблемы творчества в социальную плоскость создания объективных и субъективных условий для творческой деятельности. Особенно это касается технического творчества, которое приобретает все более коллективный характер: если несколько десятилетий назад обладателями большинства патентов были одиночки, то сейчас преобладают творческие коллективы. В то же время индивидуальное творчество продолжает оставаться основной движущей силой *научно-технического прогресса*: отсюда необходимость сочетания индивидуальной работы с коллективной.

Коллективное действие обладает превосходством над индивидуальным там, где существует необходимость эффективного разделения труда, где каждый вносит какую-то существенную информацию, где возникают вопросы, требующие объединения усилий членов творческих коллективов. В то же время индивидуальное действие обладает превосходством над коллективным там, где разделение труда не приносит пользы, где решающее значение имеет чье-то компетентное мнение, где коллективная ответственность нецелесообразна. Залогом успешной работы творческого коллектива становится «внутреннее равновесие» индивидуального и коллективного в творческой деятельности. Однако специфика творческого труда постоянно препятствует созданию этого равновесия; она порождает «динамику ролей», нарушая их формальную иерархию неформальной, возникающей в результате реальных научных достижений. Организация и поддержание внутреннего равновесия, творческого настроения коллектива – одно из направлений разрешения проблемы научно-технического творчества в ее социальном аспекте.

Лит.: Матейко А. Условия творческого труда. – М., 1970; Соколова Г. Н. Творчество и проблема творческого характера труда // Соколова Г. Н. Социология труда: учебник для вузов. – Минск, 2002.

Г. Н. Соколова

ТЕЙЛОРИЗМ – система рационализации труда и управления производством с использованием достижений науки и техники в целях извлечения максимума прибыли. Т. возник и получил широкое распространение в конце XIX – начале XX века и связан с именем Ф. У. Тейлора – американского инженера, основателя научной организации труда. Тейлор выдвинул научную систему знаний о законах

рациональной организации труда. Ее составные элементы: математический способ исчисления себестоимости, дифференциальная система оплаты труда, метод изучения времени и движений (хронометраж), способ расчленения и рационализации трудовых приемов, стандартизация производственных процессов, орудий и продукции, функциональная администрация, особая система мотивации труда. Специфику их взаимодействия Тейлор назвал механизмом «научного менеджмента». Приводились в движение названные элементы с помощью использования четырех научных принципов, называемых законами управления.

1. Создание научного фундамента (так называемой «классической геометрии труда»), заменяющего собой старые, практические методы работы, научное исследование каждого отдельного вида трудового действия.

2. Отбор рабочих и менеджеров на основе научных критериев, их тренировка и профессиональное обучение.

3. Сотрудничество между администрацией и рабочими в деле практического внедрения научной организации труда (НОТ).

4. Равномерное и справедливое распределение обязанностей (ответственности) между рабочими и менеджерами. Будучи необходимыми участниками производственного процесса, каждый из них должен точно и своевременно выполнять собственный круг задач.

Суть тейлоровской системы в том, что в ее механизме, как в часах, все узлы и детали настолько точно подобраны, что их согласованное взаимодействие, по мысли автора, в принципе исключает любой произвол и беззаконие. Тейлор вывел так называемую аксиому труда: если труд во всех звеньях и участках производства организован на научной основе, то повысить эффективность производства можно лишь решая двуединую задачу разработки технико-организационных и социально-психологических методов управления. В научно-организационном управлении, согласно Тейлору, существуют стандарты и нормы труда, которые устанавливаются в научных экспериментах, но согласуются обеими сторонами – работниками и работодателями. Их выполнение подкрепляется соответствующей мотивацией: высокая норма выработки дает рабочим высокий заработок, а предпринимателю – высокую прибыль.

Ограниченность Т., приведшая к тому, что со временем он стал утрачивать свои объяснительные способности, заключается в следующем. Во-первых, устранение лишних движений давало прирост производительности труда в 2–3 раза, но и затраты физических сил человека увеличивались почти пропорционально и он становился частью системы «человек–машина». Во-вторых, мотивация работников основывалась на финансовых соображениях: если он будет чувствовать, что вследствие научной организации труда получает больше прибыли, то охотно будет сотрудничать с работодателем. В-третьих, из трех основных факторов производства – техника, организация, люди – отдавалось предпочтение первым двум, что же касается рабочих, то им не раскрывалась технология их работы, а лишь давалась «застывшая норма» или стандарт. В-четвертых, игнорировался один из основных законов психологии – закон индивидуальных различий. Если, скажем, один человек имеет 10 способностей, другой – 9 и т. д. до одной, то эффективнее так ограничить и структурировать рабочее задание, чтобы для его выполнения понадобилась только одна способность. Этим способом минимизируется возможность ошибки, но зато максимизируется потеря человеческих способностей, как считал известный американский социальный психолог Ф. Херцберг. В-пятых, центральным моментом тейлоровской концепции выступает принцип разумного эгоизма, согласно которому филантропия (в данном случае – косвенное поощрение) не должна иметь места ни в одной системе управления, построенной по научным правилам. Иными словами, люди не должны получать больше того, что они заработали. В рамках учения Т. оплата должна соответствовать вкладу в производство, вести к расширению последнего; при этом необходимо повышать индивидуальную ответственность человека за собственное благополучие.

В первой половине XX века промышленное производство стало переходить от ручного физического труда, над совершенствованием которого работал Тейлор, к машинному труду, который требовал более развитой социально-профессиональной и социально-психологической рабочей силы, стремящейся выйти из жесткой системы «человек–машина» с преобладанием последней. Развертывание научно-технического прогресса требовало новых методов работы,

однако Т. сохранился как научный фундамент последующих систем научной организации труда, в частности *фордизма*. Фактически конвейер и другие аспекты механизации стали возможными вследствие основополагающего принципа Тейлора – высокой степени разделения труда. Технологически содержание *фордизма* заключается в организации поточно-массового производства и стандартизации трудовых процессов. Филантропия Форда содействовала формированию работника нового типа, который поддавался не прямому, а только косвенному контролю. Формировалась основа для «индустриальной демократии». *Фордизм* явился логическим продолжением тейлоризма, но на более высокой стадии.

Лит.: Тейлор о тейлоризме. – Л.; М., 1931; *Taylor F. Scientific Management*. – N. Y., 1947.

Г. Н. Соколова

ТЕНДЕНЦИЯ СОЦИАЛЬНАЯ – (от лат. *tendentia* – направленность) 1) закономерная, повторяющаяся, отличающаяся относительно постоянными характеристиками направленность движения, развития, функционирования; 2) стремление к закономерности, приближение к типичному состоянию объекта, процесса, вида или типа отношений; 3) характеристика фактов и событий, на основе которых делается обобщение об их идентичности; 4) один из типов законов, закон-тенденция, отражающий вероятностную связь явлений и процессов; 5) тождественные серии изменений в социальных явлениях и процессах; 6) итоговое обобщение эмпирических фактов и выведенная из них количественно-качественная зависимость.

Т. с. – это разновидность закономерного в жизни и познании. Т. с. – не закон, а его вероятность, которая может не превратиться в закон. Закон действует как необходимая Т. с., но он не охватывает и не должен охватывать все многообразие последних. Закон характеризует самодвижение системы в его «чистом» виде, пренебрегая случайностями; Т. с. подводит наиболее типичные случайности «под общий знаменатель», после чего делается заключение. Выявление Т. с. и эмпирических закономерностей – одна из главных исследовательских целей социологии. Т. с. следует считать те, которые характеризуют преимущественно явления общественной жизни и относятся к системам «человек–человек», «человек – социальные институты», «человек–общество».

Т. с. характеризуются следующими чертами и признаками: 1) существенность для характеристики социальных явлений и хода социальных процессов; 2) повторяемость характеристик определенных параметров; 3) характерологическая устойчивость самих социальных явлений и процессов; 4) повторяемость как выражение именно данной Т. с. в данное историческое время; 5) управляемость: в отличие от закона, одной из черт которого является независимость от человеческого сознания, **Т. с. может изменяться под влиянием направленного человеческого воздействия;** 6) обратимость: **Т. с. превращается в противоположную, если кардинально меняются условия протекания тех или иных процессов.**

В управленческой практике различают **Т. с. позитивные и негативные**, явные и неявные (открытые и скрытые – по характеру и содержанию структур связей и зависимостей); долговременные и кратковременные, последовательные и альтернативные; научно и интуитивно обоснованные. Классификацию **Т. с. можно производить по сферам их проявления:** труд, сознание и общение, экономика, политика, культура, мораль, искусство, образование, наука, здравоохранение, религия, семья и др.

Методика изучения и выявления Т. с. может быть разнообразной, с применением всех основных исследовательских процедур (исторической, статистической, типологической, экспериментальной и др.), с использованием всех форм и методов получения социологической информации. Но неизменным и обязательным должно быть использование исторической процедуры, а также интерпретационных и экстраполяционных методов анализа социологической информации.

Лит.: Тенденции социального развития в европейских социалистических странах. – Киев, 1985; *Шмелев Н. П.* Всемирное хозяйство: тенденции, сдвиги, противоречия. – М., 1987.

Г. Н. Соколова

ТЕХНИКА (от греч. τεχνικ – искусство, мастерство, умение) – совокупность навыков и приемов деятельности. В первоначальном значении это слово сохранилось и теперь. Но по мере развития средств труда техникой стали называть совокупность средств, с помощью которых человек воздействует на предметы труда в процессе материального производства. Исходным пунктом в социологическом

исследовании техники выступает анализ ее взаимоотношений с человеком в процессе труда. При создании техники и ее использовании закладывается и реализуется система «человек – техника», в которой определенным образом сочетаются функции техники и ее пользователя. В итоге определенному уровню развития человека как *субъекта труда* отвечает соответствующая техника и, наоборот, каждый достигнутый уровень технического развития требует адекватного развития работника, его знаний и навыков.

ТЕХНИЦИЗМ И АНТИТЕХНИЦИЗМ – две противоположающиеся концепции в оценке роли техники в человеческом обществе, основывающиеся на одном фундаменте – *технологическом детерминизме*. Техницизм – выражение не критической веры в благотворность развития техники для человечества. Его представители считают, что каждое новое поколение техники расширяет сферу влияния техники в социальной жизни и увеличивает общую сумму благ. Антитехницизм – выражение технофобии, недоверия и страха перед опасностями возрастающего распространения новых технологий. Согласно антитехницистам в технизированном мире над человеком властвует рациональность окружающих его устройств, а технологическая логика их работы определяет модели его поведения.

ТЕХНОКРАТИЯ (от греч. *τεχνη* – ремесло, мастерство и *κρᾶτος* – власть) – направление в общественно-политической мысли, согласно которому общество регулируется принципами технико-организационной рациональности, носителями которой являются технократы. Как система управления технократия характеризуется преобладанием специалистов разных профессий в государственных учреждениях и руководстве корпорациями, привлекаемых для выработки решений и рекомендаций по вопросам экономической и социальной деятельности. В социологических технократических концепциях делается акцент на осуществление власти в интересах всего общества, власть специалистов противопоставляется власти собственников-капиталовладельцев.

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ДЕТЕРМИНИЗМ – концепция, приписывающая решающую роль в общественно-экономическом развитии

технологическим изменениям современного крупнокорпоративного производства. Предполагается, что любое достаточно масштабное технико-технологическое изменение влечет за собой определенное социальное изменение. Технологический детерминизм – концепция индустриального и постиндустриального общества, в котором центром проблемы социального развития становятся управление, регулирование, контроль за технико-технологическими изменениями.

ТЕХНОЛОГИЯ – совокупность методов воздействия орудиями труда на физические, химические и иные свойства предмета труда. Технологический процесс определяется господствующим технологическим способом производства – исторически определенным способом соединения человека и технических средств труда в системе производительных сил. В ходе перманентной научно-технической революции происходят значительные изменения, связанные с разработкой и внедрением новых технологий: биотехнических, безотходных, энергосберегающих и т. д.

ТЕХНОЛОГИЯ СОЦИАЛЬНАЯ – специфическое и стандартное оперативное средство деятельности социолога-практика в сфере управления. Будучи разновидностью *технологии* Т. с. представляет собой способ организации и упорядочения целесообразной практической деятельности, совокупность приемов, направленных на определение или преобразование (изменение состояния) социального объекта, достижение заданного результата. Специфика Т. с. в том, что она алгоритмизирует деятельность социолога и поэтому может быть многократно использована, тиражирована для решения сходных задач, достижения заданных результатов посредством трансляции норм, стандартов и навыков профессиональной культуры.

ТЕХНОФОБИЯ – негативное восприятие социальных последствий технического развития в общественном сознании второй половины XX века; боязнь засилия техники, и особенно электронной, над человеком, подавление ею индивидуальности человека в труде и быту; пророчество гибели гуманистических идеалов и нравственных норм в обществе, где властвуют ценности потребительства и внедрения технических средств во все сферы жизни человека.

ТИПОЛОГИЗАЦИЯ ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ – обобщение признаков социальных явлений на основе идеальной теоретической модели и по теоретически обоснованным критериям. Если в эмпирической типологии устойчивость свойств типа находится путем многократного перебора этих свойств, то в теоретической типологии критерии свойств выявляются путем логического анализа.

Классический пример научной типологии – критерии соотношения людей по классовой принадлежности. По определению В. И. Ленина, это место в исторически определенной системе общественного производства; отношение к средствам производства; роль в общественной организации труда; способы получения и размеры доли общественного богатства. Дальнейшее развертывание типологии применительно к эмпирическому исследованию предполагает выделение признаков, по которым можно сформировать определенные социальные типы.

Место в системе общественного производства подразделяет людей на занятых в сфере материального и сфере духовного производства. Второй критерий – отношение к средствам производства – делит людей в рамках капиталистического общества на собственников производства и лишенных их. Объединение по двум критериям дает социально-классовое членение производителей материальных благ в сфере промышленного и сельскохозяйственного производства, лишенных собственности на средства производства (наемные работники физического труда); производителей материальных благ в обеих сферах, владеющих средствами производства (мелкая и средняя буржуазия); владельцев средств производства, не являющихся производителями (крупная буржуазия); производителей духовных благ, не владеющих средствами производства (наемные работники умственного труда).

Следующие критерии – роль в общественной организации труда и способ получения определенной доли общественного богатства – позволяют довести типологию до максимальной конкретизации, выделить в ней конкретные прослойки внутри классов. В зависимости от сферы приложения капитала буржуазия подразделяется на промышленную и сельскохозяйственную, торговую и банковскую; в зависимости от размеров капитала – на мелкую, среднюю и крупную. Рабочий класс, в зависимости от сферы приложения наемного труда,

подразделяется на промышленный, сельскохозяйственный, сферы обращения и сферы услуг; в зависимости от оплаты труда – на низко-, средне- и высокооплачиваемый (включая рабочую аристократию) и т. д.

Т. т. социально-классовой структуры – один из примеров построения так называемых идеальных моделей социальных объектов. Идеальная социальная модель создается на основе абстракций двоякого рода: тех, что логически вытекают из более общих социологических понятий или принципов, а также абстракций на основе наблюдения эмпирических данных. Воспроизведенная таким образом идеальная модель соотносится с системой теоретического знания и выполняет важные функции включения теории в анализ эмпирических данных. Она определяет рамки анализа социального объекта, включает в себя критерии, на основе которых определяется устойчивая связь характеристик изучаемого объекта. Анализ эмпирических данных, согласно Т. т., предполагает: во-первых, определение частот распределения по каждому типу; во-вторых, изучение отклонений от идеальной модели; в-третьих, если возможно, измерение интенсивности и вероятности этих отклонений. Это, по существу, апробирование принципов Т. т. в социальной практике.

Лит.: Ленин В. И. Великий почин // Полн. собр. соч. – Т. 39; Ядов В. А. Социологическое исследование: Методология, программа, методы. – М., 1972.

Г. Н. Соколова

ТИПОЛОГИЗАЦИЯ ЭМПИРИЧЕСКАЯ – поиск устойчивых сочетаний свойств социальных объектов (или явлений), рассматриваемых в нескольких измерениях одновременно. Основную идею Т. э. сформулировал применительно к социологии П. Лазарсфельд. Он ввел понятие «пространство свойств», широко используемое сегодня. Так, нетрудно вообразить свойства *социальной группы* в трехмерном физическом пространстве, т. е. в декартовой системе координат. Скажем, свойство А будем откладывать в «высоту», свойство В – в «ширину», а С – в «длину». В этом трехмерном пространстве следует определить, какова же упорядоченность свойств. Можно ли, допустим, сказать, что слабому выражению свойства А соответствует слабое же выражение свойства В и сильное выражение свойства С? Или имеет место какое-либо иное соотношение свойств? А может быть, все три переменные ведут себя хаотически в отношении друг друга?

Чтобы определить степень упорядоченности свойств, образующих трехмерное пространство, И. А. Таганов и О. И. Шкаратан применили статистический критерий энтропии (H). При значении $H = 1$ наблюдается полная упорядоченность состояний трех свойств, при значении $H = 0$ фиксируется полный хаос.

Указанные авторы провели массовое обследование рабочих для выявления признаков, образующих устойчивые подгруппы внутри рабочего класса, и обнаружили, что наибольшую упорядоченность связей дают три переменные: профессия, квалификация и образование. Именно они являются свойствами, детерминирующими возникновение неоднородных групп в рабочем классе.

Более сложная задача – проанализировать степень скопления или рассеяния признаков (свойств) в многомерном пространстве. Такое пространство нельзя представить в трехмерной системе координат, но можно описать в математических символах. Задачи многомерной эмпирической типологизации свойств решают с помощью математических процедур распознавания образов – таксономии.

Впервые метод таксономии был применен в изучении социальных объектов группой исследователей, возглавляемой Т. И. Заславской. Проводя таксономический анализ мигрирующих из села в город и из города в село жителей Сибири, они фиксировали десятки признаков: пол, возраст, семейное положение, профессию, образование, занятие до и после переезда, направление и цель миграции и т. д. Задача – на основе этих сведений определить, какие крупные половозрастные и социальные группы образуют миграционные потоки из села в город и обратно – из города в село.

В итоге таксономического анализа было обнаружено, в частности, шесть различных групп (таксонов): 1) семейные мужчины и женщины; 2) неженатые молодые мужчины; 3) незамужние молодые женщины; 4) престарелые женщины без мужей; 5) одинокие женщины среднего возраста без специальности; 6) одинокие женщины, имеющие специальность. Эти таксоны существенно различаются по характеру миграции. Так, группа семейных (1) в основном перемещается из села в село, что свойственно также и группе престарелых женщин без мужей (4). Молодежь (группы 2 и 3) по преимуществу движется в город, причем девушки интенсивнее, чем юноши.

Выделенные образы в известной мере схематичны и по мере анализа наполняются конкретным содержанием. Выявление подобных социальных типов важно для практической регуляции миграционных потоков, а в более общем плане – для управления *социальными процессами*.

Лит.: Таганов И. Н., Шкаратан О. И. Исследование социальных структур методом энтропийного анализа. – Вопросы философии. – 1969. – № 5; Заславская Т. И., Корель Л. В. Опыт использования метода таксономии для классификации сельских мигрантов. Распознавание образов в социальных исследованиях. – Новосибирск, 1968; Ядов В. А. Социологическое исследование: Методология, программа, методы. – М., 1972.

Г. Н. Соколова

ТРУД – целесообразная, сознательная деятельность, в процессе которой человек при помощи орудий труда осваивает, изменяет и приспособливает к своим целям предметы природы. Труд как обмен веществ между человеком и природой означает, что человек использует механические, физические и химические свойства предметов и явлений природы и заставляет их взаимно влиять друг на друга для достижения заранее намеченной цели. При этом трудовой деятельности присущи, как отмечал К. Маркс, опосредствующая, регулирующая и контролирующая функции, изменяющиеся по мере развития науки и техники (Маркс К. и Энгельс Ф., Соч. Т. 23. С. 188).

Используя ручную, ремесленную технику и эмпирические познания, человек устанавливал новые взаимосвязи между предметами природы и ее процессами и таким образом осуществлял обмен веществ с природой (опосредствующая функция). Машинная техника и естественно-научные познания позволили человеку оказывать влияние на взаимодействие между различными природными явлениями и предметами (регулирующая функция). И, наконец, современная научно-техническая революция дает ему возможность овладевать, контролировать внутренний механизм явлений и предметов природы (контролирующая функция). В этом случае содержание труда выявляется в конкретной определенности трудовых функций, обусловленных техникой, технологией, организацией производства и мастерством работника. Оно отражает способ соединения производителя со средствами производства, определя-

емый уровнем развития производительных сил, центральное звено которых – человек.

Будучи естественным условием жизни, труд всегда осуществлялся в рамках исторически определенных общественных отношений, накладывающих отпечаток на его характер. Характер труда отражает способ соединения производителя со средствами производства, обусловленный господствующими в данном обществе отношениями собственности. Например, в рабовладельческом обществе раб и средства труда соединились как собственность рабовладельца и это порождало личную зависимость трудящегося от того, кто присваивал результаты его труда. В обществе, основанном на частной собственности на средства производства, работник может соединяться с ними, продавая свою рабочую силу. Поэтому характер труда в таком обществе отражает условия найма рабочей силы.

Характер труда отражает его социально-экономическую природу в обществе, находящемся на определенной ступени развития. С этой точки зрения, как качественно различные могут рассматриваться такие исторические формы труда, как рабовладельческий, феодальный и различные формы наемного труда. Характер труда обуславливает цели общественного производства в широком диапазоне (от простого увеличения прибыли до возведения во главу угла роста материального и духовного благосостояния трудящихся), а в сфере распределения – продукции, в которых общественное богатство распределяется между различными стратами в обществе. Что же касается количества этого богатства, то оно зависит от уровня развития *производительных сил*.

Содержание и характер труда представляет собой единство двух сторон одного и того же явления, сущность и форму общественного труда и определяются как парные категории. Общее, что их объединяет, – это способ связи производителя со средствами производства; различие же их состоит в том, что содержание труда развивается в зависимости от уровня развития производительных сил, а характер труда – от состояния экономических отношений в обществе.

Для феодального общества был характерен ремесленный труд, основанный на применении ручного инструмента и эмпирической технологии. Квалификация ремесленника непосредственно зависела

от сложности предмета труда, а следовательно, и функций по его обработке. Кто желал быть мастером, вынужден был овладеть ремеслом во всей его полноте. Особенности труда ремесленника обуславливали и специфику его подготовки, которая фактически исключала теоретическое обучение и приобрела характер практического ученичества, растянутого на долгие годы. Универсальность трудовых функций влекла за собой высокую ремесленную квалификацию. Однако эта квалификация сочеталась с низким культурным уровнем работника, обусловленным низким уровнем тогдашних знаний о мире, а также тем, что общее образование для большинства ремесленников было непродолжительным или вовсе отсутствовало. Успех дела в ремесленном производстве зависел прежде всего от таланта ремесленника, его личностных качеств и способностей. Приобретая высокую профессиональную культуру путем многолетней выучки, являясь производителем и предпринимателем, производящим и продающим свой товар, ремесленник выступал субъектом, творцом культуры, но на той низкой культурной и технической основе, которая обусловила чрезвычайно медленное организационно-техническое развитие.

Переход к машинному производству вызвал развитие капиталистических отношений, связанных с использованием наемного труда, в содержании труда рабочего произошли глубокие качественные изменения, в которых реализуется важнейшая закономерность технического прогресса – а именно – передача опосредствующих функций от человека к машине. Машинное производство знаменует собой начало превращения науки в непосредственную производительную силу и приобщение рабочего к научно-техническим достижениям, необходимым для управления машиной. Эмпирический опыт в труде продолжает играть значительную роль, но ограничиться им рабочий уже не может. От него требуется известный уровень общего и специального образования, определенный объем профессиональных знаний, а наряду с этим, владение достаточно сложными навыками физического труда. В современных условиях, когда значительно больше прибыли «выжимается» из квалификации, нежели из физической силы, целесообразно формировать универсальную рабочую силу с высоким уровнем образования.

Технический уклад отечественного производства в нынешних условиях неоднороден. В технике, технологии и организации труда сосуществуют и переплетаются, во-первых, остатки прошлого – значительные объемы ручного неквалифицированного и тяжелого физического труда; во-вторых, основа нынешнего производства – комплексно-механизированный труд; в-третьих, генеральная цель научно-технического прогресса – автоматизированный труд. Это обуславливает разнотипность труда совокупного работника с точки зрения его содержания и вместе с тем сохранение в современном производстве тех типов труда, которые исторически сменили друг друга.

Если в основе смены типов труда лежит технический прогресс, то главная причина их сосуществования – его неравномерность, переплетение в техническом базисе производства техники прошлого, настоящего и элементов техники будущего. Неравномерность развития техники, технологии и организации производства в разных отраслях, на различных промышленных предприятиях обуславливает сохранение массовости неквалифицированного ручного и тяжелого физического труда, не способствующего социальному и профессиональному развитию трудящихся. Общественная ситуация такова, что на нынешнем этапе отечественное производство пока что нуждается в 70 % носителей преимущественно физического и в 30 % преимущественно умственного труда. Деление на эти роды труда при современном уровне развития производительных сил пока что имеет место, и различие по роли в общественной организации труда работников, занятых указанными родами труда, выступает в нынешних условиях как различие социальное и культурное. Социальность различий проявляется в том, что физический и умственный, квалифицированный и неквалифицированный труд диктуют различные требования к уровню общего и специального образования и профессиональной подготовки работников, их профессиональной культуре, и создают различные возможности для реализации профессиональных и личностных способностей в процессе трудовой деятельности.

Основными законами, управляющими развитием общественного труда, являются законы разделения и перемены труда и усиливающий их взаимодействие закон конкуренции. Содержание закона разделения труда состоит в том, что общественные формации порождают

свои способы разделения труда и каждая новая формация добавляет присущие лишь ей новые виды разделения труда, вытекающие из уровня развития производительных сил и природы экономических отношений. Прокладывая себе дорогу стихийно и в то же время как объективная необходимость, данный закон определяет динамику разделения труда на его различные виды (физический и умственный, промышленный и сельскохозяйственный, квалифицированный и неквалифицированный, исполнительский и управленческий и др.) и одновременно – основу деления общества на социальные группы занятых названными видами труда и отношения между группами в зависимости от их социального статуса и престижа труда.

С законом разделения труда связан закон перемены труда, возникший в процессе замены мануфактурного производства машинным, когда возникла необходимость формирования гибкой, универсальной, многосторонне развитой рабочей силы, способной к перманентному обучению и переобучению в ходе изменения производственных процессов. Непременное требование закона перемены труда – ускоряющаяся подвижность трудовых функций.

Объективным законом, влияющим через отношения субъектов собственности на взаимодействие законов разделения и перемены труда, выступает закон конкуренции, принуждающий капитал, по выражению К. Маркса, напрягать производительные силы труда, потому что он напрягал их раньше. Ареной закона конкуренции становится все общественное производство в процессе его перманентной революционизации.

Лит.: Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. – Т. 6; Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. – Т. 23; Чангли И. И. Труд. Социологические аспекты теории и методологии исследования. – М., 1973; Соколова Г. Н. Культура труда в социальном развитии рабочего класса. – Минск, 1984; Соколова Г. Н. Труд и профессиональная культура. – Минск, 1980.

Г. Н. Соколова

ТРУДА ОРГАНИЗАЦИЯ – см.: *Организация труда.*

ТРУДА ОРГАНИЗАЦИЯ НАУЧНАЯ – см.: *Организация труда научная.*

ТРУДА СОЦИОЛОГИЯ – см.: *Социология труда.*

ТРУДОВАЯ АКТИВНОСТЬ – общая интегративная характеристика внутренних возможностей субъекта в осуществлении трудовой деятельности. Методологическое решение вопроса о личностном аспекте Т. а. мы находим в высказывании К. Маркса о том, что при изучении указанного феномена необходимо «исходить именно из действительного субъекта и делать предметом своего рассмотрения его объективирование». Следование этому методологическому решению позволяет избежать разрыва между «внутренней» активностью людей, активностью их сознания и активностью поведения; между внутренне подвижным, возбужденным состоянием человека и его внешним проявлением. Таким образом, логично рассматривать Т. а. как социально значимое качество индивидов и групп, которое проявляется в их трудовой деятельности, направленной на преобразование различных сфер этой деятельности и самих себя. Образно говоря, трудовая деятельность «дает» Т. а. способ формирования и развития, форму проявления и реального бытия, а Т. а. «сообщает» трудовой деятельности особый характер, регулирует комплекс действий и поступков работников, связанных с совпадением профессиональных возможностей и интересов с деятельностью производственной организации, производственным процессом.

Лит.: *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. 2-е изд., т. 1; *Соколова Г. Н.* Культура труда с социальным развитием рабочего класса. – Минск, 1984.

Г. Н. Соколова

ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ – совокупность сущностных сил человека, которые предстоит привести в действие. Это не только пять внешних чувств (зрение, обоняние, осязание, слух, вкус), но и так называемые духовные чувства (воля, любовь и др.), практические чувства (стремление к достижению, честолюбие, целеустремленность и др.). Компонентами Т. п. выступают и социальные характеристики, такие как творческие способности, активность, организованность, образование, профессионализм, ресурсы рабочего времени. Эти компоненты могут относиться как к отдельному человеку, так и к различным общественным системам. Согласно К. Марксу, история промышленности и сложившееся предметное бытие промышленности являются раскрытой книгой человеческих сущностных сил, чувственно представшей перед нами человеческой психологией, которую до сих

пор рассматривали вне ее связи с сущностью человека, а всегда лишь под углом зрения какого-либо внешнего отношения полезности.

Исследуя Т. п., социолог стремится ответить на вопросы: в какой мере задействованы сущностные силы человека: в какой степени человек мотивирован на полное их раскрытие; в какой мере он подготовлен и обучен для их полного раскрытия; в какой мере необходимость полного раскрытия сущностных сил соответствует социально-трудовым установкам человека; в какой мере это раскрытие обусловлено внешними факторами. Нахождение ответов на эти вопросы помогает создать иерархию стратегических и тактических задач по созданию и усилению использования трудового потенциала человека, группы, общества.

Лит.: Маркс К. Экономико-философские рукописи 1844 года // Маркс К., Энгельс Ф. Соч., 2-е изд.; Человек и его работа (социологическое исследование) / под ред. А. Г. Здравомыслова и др. – М., 1967.

Г. Н. Соколова

ТРУДОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ – отношения между работодателем и работником, основанные на трудовом соглашении, включая отношения по поводу найма, вознаграждения за труд, условий труда, форм и методов разрешения трудовых конфликтов. Трудовое соглашение (трудовой контракт, трудовой договор) является основным элементом трудовых отношений, который позволяет их идентифицировать в гражданско-правовых отношениях. Трудовое соглашение (трудовой договор, трудовой контракт) имеет юридическую природу, так как основывается на законодательстве о труде, т. е. регламентируется совокупностью нормативных правовых актов, регулирующих общественные отношения в сфере трудовых и связанных с ними отношений.

Под трудовым соглашением (трудовым договором, трудовым контрактом) понимается соглашение между работником и нанимателем, в соответствии с которым работник обязуется выполнять работу по определенной одной или нескольким профессиям, специальностям или должностям соответствующей квалификации, согласно штатному расписанию, и соблюдать внутренний трудовой распорядок, а наниматель обязуется предоставлять работнику обусловленную трудовым договором работу, обеспечивать условия труда, предусмотренные законодательством о труде, локальными норма-

тивными правовыми актами и соглашением сторон, своевременно выплачивать работнику заработную плату.

В Тр. о. можно выделить два аспекта:

1. Юридический аспект. Данный аспект обусловлен юридической природой трудового соглашения, что придает трудовым отношениям между работником и работодателем характер правоотношения. Трудовые отношения в аспекте правоотношений вбирают в себя ключевые признаки:

Опора на нормы права, в которых закреплены юридические факты (условия), на основании которых можно говорить об изменении или прекращении трудовых отношений и в которых закреплен круг участников, вовлеченных в трудовые отношения.

Двусторонность связи, предполагающая наличие двух участников, в частности, работника и работодателя.

Наличие у субъектов труда взаимных прав и обязанностей, что предполагает наличие лица, которое может требовать действия от другого лица, и лица, которое должно исполнить требование уполномоченного лица.

Индивидуализированность связи, т. е. юридическая определенность субъектов трудовых отношений, что предполагает прописывание их статусов в различных нормативных правовых актах (к примеру, в Трудовом кодексе Республики Беларусь в статье 1 есть юридические формулировки статусов «работник» и «работодатель»).

Возмездность, которая является исключительным признаком трудовых отношений и которая предполагает, что работник за исполнение своих обязанностей, прописанных в трудовом соглашении, получит справедливое вознаграждение.

Социально-психологический аспект. Данный аспект предполагает акцентуацию на межличностных отношениях, которые возникают между субъектами труда в процессе осуществления ими трудовых функций. В основу подобных отношений кладутся психологические особенности субъектов труда, социальные стереотипы, ценностные ориентации и иные аспекты, которые выходят за рамки нормативности.

Лит.: О практике применения судами законодательства о трудовой дисциплине и дисциплинарной ответственности работников: Постановление Пленума Верховного Суда Республики Беларусь от 28 июня 2012 № 4: текст по состоянию на 27 января 2013 года [Электронный ресурс] // Нац. прав. интернет-портал

Респ. Беларусь. – 2013. – Режим доступа: <http://pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=S21200004&p1=1>. – Дата доступа: 05.02.2013; Трудовой кодекс Республики Беларусь: принят Палатой представителей 8 июня 1999 г.: одобр. Советом Республики 30 июня 1999 г.: текст Кодекса по состоянию на октябрь 2009 г. – Минск, 2009; Домашняя юридическая энциклопедия / редкол.: М. И. Ткач и др. – М., 2004.

А. В. Мартинкевич

ТРУДОУСТРОЙСТВА (НАЙМА) КАНАЛ – способ взаимодействия работника и работодателя по поводу трудоустройства (найма), т. е. согласования предложения и спроса на труд. Выделяют формальные каналы трудоустройства, использующие при трудоустройстве помощь формальных (официальных) посредников, – трудоустройство посредством государственной службы занятости, кадровых агентств, рекламы в СМИ, рекламных объявлений в Интернет, распределение после окончания учебных заведений.

Государственная служба занятости является системой специальных органов и организаций государственного управления, осуществляющих реализацию политики занятости населения и социальной защиты временно незанятых граждан, одной из основных задач которых является оказание гражданам помощи в подборе работы и содействие предприятиям, учреждениям, организациям и другим нанимателям в обеспечении их рабочей силой. Кадровые агентства – это юридические лица либо индивидуальные предприниматели, занимающиеся трудоустройством граждан.

Поиск работы через средства массовой информации (рекламные объявления в СМИ, Интернете) относится к формальным каналам трудоустройства, использующим при трудоустройстве помощь формальных институциональных посредников – СМИ, публикующих на своих печатных или web-страницах объявления о вакансиях. Однако роль формального посредника в данном случае относительно «обезличена» и менее значительна, чем при трудоустройстве через службу занятости. Данный канал функционирует преимущественно как информационный посредник, как некая база данных, или доска объявлений (особенно это касается виртуальных бирж труда и досок объявлений). Предполагает индивидуальную активность соискателя, заключающуюся как в личной подаче объявлений, резюме о поиске работы, так и изучении и анализе опубликованных объявле-

ний о вакансиях. Использование Интернет в качестве канала трудоустройства, в отличие от рекламных объявлений в СМИ, позволяет экономить временные ресурсы соискателя, так как даже для публикации объявления должно пройти некоторое время.

Система распределения выпускников после окончания учебных заведений была одним из основных перераспределительных механизмов на советском рынке труда. С развитием рыночных отношений система связей между учебными заведениями и предприятиями оказалась разорванной. На сегодняшний день институт распределения выпускников учебных заведений находится в стадии становления, отрабатываются механизмы функционирования и согласования интересов выпускников, нанимателей и системы высшего и среднего специального образования. На белорусском рынке труда распределение после окончания учебного заведения является обязательным для выпускников бюджетной формы обучения. Однако согласование требований к соискателю и ожиданий соискателя этот канал обеспечивает по одному формальному критерию: наличие документа о соответствующем специальном образовании и наличие вакансии, требующей документ о соответствующем специальном образовании.

Прямой набор через отделы кадров (непосредственное обращение к работодателю) относится к формальным каналам трудоустройства, так как базируется на индивидуальной инициативе соискателей и не использует ресурсы социальных сетей, хотя и осуществляется без участия формальных (официальных) посредников в традиционном понимании. В случае минималистского рынка труда отделы кадров часто осуществляют набор работников методом прямого обращения, они ограничивают свою деятельность рассмотрением заявок от кандидатов, пришедших «с улицы». Для распространения среди населения информации о вакансиях, без привлечения формальных посреднических структур, предприятия помещают объявления на доске объявлений при входе в свои здания, магазины – на входных дверях и т. д.

К неформальным каналам трудоустройства, характеризующимся отсутствием формальных посредников при трудоустройстве и использованием ресурсов социальных сетей, относятся: рекомендации знакомых, рекомендации родственников и рекомендации деловых партнеров.

Трудоустройство с помощью знакомых и родственников опирается на существующие социальные связи, «сетевую укорененность» и социальный капитал соискателей. Социальная связь рассматривается социологами и социальными психологами как совокупность осознанных и неосознанных, необходимых и случайных, устойчивых и спонтанных зависимостей одних социальных субъектов от других. Социологические исследования показывают важность прежде всего неформальных связей при поиске работы и зависимость успешности трудоустройства от позиции человека в сети социальных связей и его социального капитала. Одной из социальных проблем функционирования рынка труда является неполнота информации как о продавцах, так и о покупателях рабочей силы, средством ее решения служит задействование социальных связей в поиске работников и мест работы, позволяющее получить предварительную информацию. Социальные связи (дома, на работе и т. д.) являются распространенным и эффективным каналом трудоустройства. Более того, используемые формальные каналы трудоустройства (вакансии в СМИ, службах занятости и т. д.) пропускаются через фильтры неформального обсуждения (с родственниками, друзьями, соседями) и получают социальную оценку. *Социальные связи* подразделяются на «сильные связи» (**strong ties**) – с близкими друзьями и родственниками и «слабые связи» (**weak ties**) – с дальними знакомыми и коллегами. «Слабые» связи являются более эффективным в процессе трудоустройства, нежели «сильные» за счет значительного расширения масштабов привлекаемой информации. «Сильные» связи (в первую очередь семейные) могут быть более эффективны в экстремальных случаях, например, когда нет запаса времени на поиск работы. Масштабы и структура накопленного социального капитала и социальных сетей, наряду с накоплением профессионального опыта, – серьезный фактор продвижения на рынке труда. Чем больше таких сетевых связей, чем выше их «качество», тем большими возможностями обладает работник с точки зрения горизонтальной и вертикальной мобильности.

Роль социальных сетей дифференцирована для различных возрастных групп. Для молодежи использование социальных связей при трудоустройстве более значимо, чем в других возрастных группах. Объем социального капитала молодежи относительно низок. Часть

из них не имеют либо профессии, либо опыта работы по приобретенной специальности. Их личный социальный капитал, необходимый для трудоустройства, пока невелик, так как часть бывших одноклассников еще учится, часть сама ищет работу. Соответственно, более быстрое и успешное вхождение на рынок труда молодежи обеспечивается задействованием ресурсов социальной сети.

Чисто рыночный механизм распределения ресурсов далеко не всегда эффективен. В частности, он не обеспечивает доверия между участниками рынка; а доверие необходимо в ситуации высокой неопределенности, присущей любой экономической деятельности. И оно может возникнуть и укрепиться только в контексте продолжающихся социальных отношений. Эти отношения не подрывают рыночного характера сделок, скорее, они усиливают его, облегчая передачу конфиденциальной информации, которая практически недоступна другими способами.

При нормальном функционировании рынка труда практика использования рекомендаций не замещает требований, предъявляемых к уровню квалификации, и не является механизмом дискриминации. Они могут дать преимущество, но лишь *ceteris paribus* (при прочих равных условиях), т. е. после того как будут учтены те характеристики кандидатов на рабочие места, на которые можно формально опираться при найме. В этом случае социальные отношения работают как поддерживающая рыночный обмен структура, дополняющая рыночные отношения работников и нанимателей, порождая тем самым «резонансный» тип экономического поведения. Однако когда рекомендация, связь становится единственно определяющим фактором трудоустройства, фактически превращаясь в протекцию, не поддерживая, а замещая рыночный обмен, это ведет к развитию таких негативных социальных последствий на рынке труда, как закрытость определенных сегментов рынка, «блат», «клановость» и т. д. Тогда социальные отношения подменяют, замещают собой рыночные отношения работников и нанимателей, порождая «диссонансный» тип экономического поведения, что особенно характерно для транзитивных экономик.

Роль социальных сетей (механизм действия на рынке труда) можно представить в виде континуума, одним из полюсов которого

является исключительно информационное посредничество – предоставление информации (эмпирическим индикатором в исследовании была категория «дали информацию о вакансии»), а другим полюсом – непосредственное участие в принятии решения о найме сотрудника («протекционизм, проталкивание своих людей», категория – «оказали протекцию»).

К основным характеристикам Т. к. относятся: Частота использования Т. к. – характеризует численность работников (нанимателей), использовавших данный канал для поиска рабочего места (найма работника). Результативность (эффективность) Т. к. характеризуется долей работников, трудоустроившихся с помощью данного канала. Дифференциация Т. к. по обслуживаемым сегментам рынка труда характеризует принадлежность рабочих мест, на которые преимущественно можно устроиться через данный канал, к определенному сегменту рынка труда (См.: *Рынка труда сегментация, Социальные сети в системе трудовых отношений*).

Лит.: Социальные сети в системе трудовых отношений / Г. Н. Соколова, Н. Н. Сечко, Е. В. Таранова, О. В. Кобяк; под науч. ред. Г. Н. Соколовой. – Минск, 2008.

Н. Н. Сечко

У

УДОВЛЕТВОРЕННОСТЬ ТРУДОМ. Измерение У. т. является традиционной процедурой в социологии труда, поскольку оно дает одну из важнейших переменных при изучении человека в сфере трудовой деятельности. Однако исследователь всегда ощущает потребность в том, чтобы теоретически осмыслить возможные интерпретации этого понятия и определить его методологические границы.

Наиболее распространенная интерпретация У. т. – это толкование ее как психического состояния работника, отражающее его трудовую установку, отношение к жизни, его трудовую мотивацию, его потребности и ожидания относительно работы. У. т. является проявлением психической уравновешенности, результатом наличия таких обстоятельств в трудовом процессе, которые согласуются с потребностями и ожиданиями, или результатом отсутствия таких потребностей и ожиданий, которые в данной трудовой ситуации оставались бы неудовлетворенными. Предмет эмпирического исследования У. т. в этом случае – субъективное отношение к труду, формирующее трудовую установку.

У. т. можно рассматривать как показатель социального статуса индивида. Социальная структура современного общества детерминирована системой общественного разделения труда, а социальное положение (статус) индивида – его местом в этой системе. Поэтому удовлетворенность индивида своим трудом, профессией можно рассматривать как внутреннюю, психологическую оценку индивидом своего социального статуса, своего места в социальной (профессиональной) структуре. Предметом эмпирического исследования У. т. выступает в этом случае степень адекватности оценки индивидом его объективного социального положения. В какой степени эта оценка является адекватным отражением объективного социального положения индивида – вот вопрос, который ставит перед собой исследователь.

Иными словами, может ли он судить о социальном статусе индивидов на основании их У. т.?

У. т. может рассматриваться как мера адаптации индивида к социальной реальности. Рассмотрение У. т. в качестве характеристики, выражающей степень адаптации индивида к социальной среде, является достаточно распространенным. При этом имеет смысл вычленивать различные уровни, на которых она происходит, и исследовать те механизмы, которые специфичны для каждого уровня: социума, группы, личности. Механизмы адаптации индивида, происходящей на социальном уровне, связаны с функционированием нормативной системы, с тем, как индивид воспринимает социальную реальность, с принятием им своего социально-профессионального положения, своей социальной роли. Механизмы адаптации личности представляют собой изменение иерархии основных потребностей и ценностей, в соответствии с изменением уровня притязаний личности, определяемого через возраст, образование, пол и социальное происхождение. Предметом эмпирического исследования У. т. являются в этом случае способы и формы адаптации индивида к трудовой ситуации.

Категория У. т. имеет двойственный характер: она может быть связана как с положительным, так и с отрицательным отношением к труду (согласно Р. Штольбергу, статистическая связь между ними незначительна). Исследования Р. Штольберга обнаруживают ряд проблем, которые касаются как теоретической интерпретации У. т., так и ориентации дальнейших исследований в этой области. Первая проблема касается того, что до сих пор У. т. исследовалась чаще как «удовлетворенность деятельностью». Однако исследователи должны исходить по крайней мере из тройного измерения У. т.: удовлетворенности деятельностью, удовлетворенности рабочей средой, удовлетворенности конкретной работой на рабочем месте (и отношениями, устанавливаемыми трудовым законодательством).

Вторая проблема связана с вопросом о понятиях, пригодных для описания У. т. Отличие этого понятия от понятия удовлетворения в труде, очевидно, значительно. Мотив удовлетворения всегда связан с сильной мотивацией. Удовлетворение в труде можно испытать лишь работая, в то время как У. т. возможна и без сильной мотивации (табл.).

Удовлетворенность трудом и удовлетворение в труде

	Адаптивная удовлетворенность трудом	Удовлетворение в труде
Тестовый индикатор	Довольны ли Вы своей деятельностью?	Находите ли Вы удовлетворение в своей деятельности?
Основная ориентация	Избежание неудовлетворенности, неприятностей, мешающих факторов	Стремление к самореализации в труде
Уровень притязаний	Различный	Высокий
Состояние реализации	Отсутствие расхождения между ожиданиями и реальностью	Проявления творчества
Поведенческие последствия	Неопределенные	Стремление к дальнейшему совершенствованию

Третья проблема заключается в том, что устремления исследователя не могут быть однозначно направлены на достижение высокой У. т. Напротив, отношение к труду включает известную долю неудовлетворенности, творческое нетерпение, что должно проявляться в постоянной неудовлетворенности достигнутым – либо в плане личного развития, либо результатами своего труда, либо условиями труда. Несмотря на проблематичный характер категории У. т., несмотря на двойственность установок, скрывающихся за У. т., необходимы глубокие исследования этой категории. Это позволит лучше понять установки и поведение работников, усовершенствовать методический инструментарий по изучению установок и поведения, улучшить управленческую деятельность на предприятиях.

Лит.: *Наумова Н. Ф.* Удовлетворенность трудом как социальная характеристика. – М., 1970; *Штольберг Р.* Социология труда. – М., 1980; *Соколова Г. Н.* Труд и профессиональная культура. – Минск, 1980.

Г. Н. Соколова

УПРАВЛЕНИЕ – это процесс систематического, сознательного, целенаправленного воздействия людей на общественную систему в целом или ее отдельные звенья (производство, социальную и духовную жизнь, отрасли экономики и др.) на основе познания и использования

присущих обществу объективных закономерностей и прогрессивных тенденций в интересах обеспечения его эффективного функционирования и развития. В содержательном плане У. рассматривается как вид интеллектуального труда, представляющего собой систему последовательных управленческих функций, циклов, процессов, которые обеспечивают координацию и регулирование других видов человеческого труда.

УПРАВЛЕНИЕ В ОРГАНИЗАЦИИ – процесс осуществления взаимосвязанных действий по координации, формированию и изменению ресурсов и внутренней среды организации для достижения социально значимых целей. К внутренней среде организации относятся: структура (определение структуры подразделений, их прав и обязанностей, системы взаимодействий, информационных связей и др.); технология (выбор, комбинирование, использование, анализ эффективности, влияния на климат в организации); кадры (кадровое планирование, привлечение, отбор, мотивация, повышение квалификации, планирование карьеры и др.); организационная культура (процесс выработки, поддержания, развития норм и принципов, способствующих функционированию организации); внутриорганизационные процессы координации, коммуникации, принятия решений. Управление формирует процедуры и формы осуществления этих процессов.

В деятельности организации выделяют следующие группы функциональных процессов, являющихся объектом управления: производство (разработка и проектирование продукта, выбор технологического процесса, расстановка кадров и др.); маркетинг (изучение рынка и ценообразования, создание систем сбыта и др.); финансовая деятельность (формирование денежных ресурсов); хозяйственная деятельность; работа с персоналом; создание благоприятного морально-психологического климата.

Лит.: *Виханский О. С., Наумов А. И.* Менеджмент. – М., 1995.

Н. Н. Сечко

УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЕ – управление процессами и явлениями социальной сферы общественной жизни, средство реализации социальной политики. У. с. осуществляется путем воздействия

на условия жизни людей и их ценностные ориентации. Сущность социологического подхода к У. с. состоит в выделении трех его компонентов. Первый – ядро механизмов управления; составляет целенаправленное управляющее воздействие, включающее целеполагание и целеосуществление. Вторым компонентом является социальная самоорганизация, т. е. спонтанные процессы внутриколлективного регулирования. Оба названных компонента образуют третий – организационный порядок, включающий в себя продукты «прошлого» управленческого труда, объективированные в должностной структуре и административном порядке, и систему стихийно сложившихся правил и норм отношений в коллективе. Оптимальное соотношение этих компонентов предполагает их интеграцию на основе использования возможностей и учета границ каждого из них с целью снятия возможных противоречий. Объектами У. с. являются индивид, группа, организация и другие социальные образования и процессы.

Лит.: *Марков М.* Теория социального управления. – М., 1978; *Лебедев П. Н.* Социальное управление. – Л., 1982; *Пригожин А. И.* Современная социология организаций. – М., 1995.

Н. Н. Сечко

УПРАВЛЕНИЯ ИНСТРУМЕНТЫ – совокупность рычагов воздействия субъекта управления на объект, с помощью которых он может побуждать последний выполнять управленческие команды. У. и. подразделяют на: экономические (воздействие на материальные интересы членов организации); социально-психологические (создание мотивации к активной творческой деятельности); социокультурные (формирование и использование культурных традиций и норм); организационные (создание организационных связей, распределение функций, прав, обязанностей, ответственности и др.). В основе У. и. лежит механизм влияния, т. е. возможность влиять на что-либо, имеющее значение для исполнителей, побуждающее их действовать в необходимом направлении.

У. и. подразделяют на формальные, закрепленные в законодательном порядке (оплата труда, штрафы, приказы, выговоры и др.) и неформальные, не закрепленные в законодательном порядке (беседы, благодарности, культурные традиции организации). Кроме того, они подразделяются на инструменты, оказывающие влияние за счет

позитивного воздействия (премии, благодарности и др.), и влияющие за счет негативного воздействия (штрафные санкции, выговоры и др.). У. и. основываются на знании психологии, мотивационно-стимуляционных механизмов, особенностей конкретного коллектива. У. и. применяются, как правило, в комплексе, однако имеют ситуационный характер, так как, в зависимости от состояния и характеристик объекта в тот или иной момент, могут иметь различную степень эффективности.

Лит.: Керимова Т. В. Социальный прогресс и управление. – М., 1980.

Н. Н. Сечко

УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ – это система взаимосвязей между субъектами управления, в основе которой лежит заинтересованность одного субъекта в определенном функционировании другого субъекта на основе вырабатываемых команд и заинтересованность второго субъекта вести себя соответственно управленческим командам первого для достижения своих целей, поддержания эффективного функционирования, развития и др. Все разнообразие отношений в системе управления можно разделить на отношения: субординации (выполнение команд, распорядительство); координации (согласование, договорные отношения); внешние (связи и взаимодействия систем управления); внутренние (внутри системы в процессе управления); простые и сложные (по числу организационных связей между субъектами и объектом управления); постоянные и временные (по времени существования).

У. о. реализуется через управление как вид социальной деятельности. Эффективность У. о. зависит от их научной обоснованности так как они формируются и развиваются под влиянием закономерностей управления. Основными мотиваторами осуществления У. о. выступают цели, поставленные в управлении.

Лит.: Хромовских Н. Г. Основы управления. – Владивосток, 1994.

Н. Н. Сечко

УПРАВЛЯЕМОСТЬ – это способность системы определенным образом в заданном направлении и временных границах реагировать на сигналы управления или на управленческое воздействие. Система управляема, если каждому воздействию управления соответствует

строго определенное состояние параметров объекта, неуправляема или малоуправляема – если объект управления меняет свои параметры произвольно. Норма, или масштаб, управляемости связана со структурой организации, числом иерархических уровней и связей. Уменьшение *У* связано с увеличением иерархических уровней и расширением структуры по вертикали. Увеличение нормы *У* ведет к расширению структуры по горизонтали и уменьшению числа иерархических уровней. Не существует единого масштаба *У*, однако большинство исследователей сходятся в том, что для высшего звена управляющих он составляет 7–13 человек, для нижнего – 20–30 человек. На масштаб *У* влияют факторы, связанные с характеристиками выполняемой работы, с характеристиками субъектов управления, с характеристиками организации и процесса управления.

У может использоваться как комплексный критерий эффективности деятельности организации. Границы *У* определяются сложностью управляемого объекта, расхождением между формальной и неформальной структурами, полнотой и достоверностью информации, качеством решений и др. Наиболее адекватным критерием изменения *У* является осуществимость управленческих решений. Повышение *У* обеспечивается за счет улучшения качества управляющих воздействий, усиления сплоченности коллектива, укрепления дисциплины исполнения.

Лит.: Пригожин А. И. Социология организаций. – М., 1980; Пригожин А. И. Организации: системы и люди. – М., 1983; Пригожин А. И. Современная социология организаций. – М., 1995.

Н. Н. Сечко

УРБАНИЗАЦИЯ (франц. *urbanisation*, от лат. *urbanus* – городской, *urbs* – город) – исторический процесс развития механизма городского устройства, который заключается в росте городов, увеличении доли городского населения и расширенном воспроизводстве городского образа жизни.

На протяжении нескольких тысячелетий *У* выступает универсальной стратегией развития стран с различным общественным строем и уровнем развития. В разные исторические периоды и в различных регионах «катализаторами», в той или иной степени поддерживающими эволюционное протекание процесса *У*, были разные

группы факторов: экономические, политические, этнические, психологические, религиозные и т. д. Однако начиная с XIX века процесс У. приобретает ярко выраженный революционный характер.

В 1800 г. доля городского населения во всем населении мира составляла 5,1 %, в 1850 г. – 6,3 %, в 1900 г. – 13,3 %, в 1950 г. – 28,9 %, в 1980 г. – 41,3 %. По оценкам сотрудников Программы развития Организации Объединенных Наций, доля городского населения в 2000 г. составила 48,0 %, достигая в промышленно развитых странах 76,0 %.

Качественные изменения в протекании процесса У. связаны прежде всего с интенсификацией действия закона разделения труда после «включения в работу» закона перемены труда в эпоху первых промышленных революций XVIII–XIX веков. С этих пор успех общественного производства неразрывно связан с все большей специализацией, кооперацией и концентрацией труда. Способом организации человеческой жизнедеятельности, наилучшим образом обеспечивающим такие условия, явился *город*.

Процесс У. имеет две фазы, взаимосвязь которых носит циклический характер. В первой фазе происходит аккумуляция экономического, культурного и информационного потенциала общества в крупных городских центрах, что создает предпосылки для приращения высших достижений материальной и духовной деятельности. Во второй фазе эти достижения транслируются на всю остальную территорию и осваиваются периферийными поселениями, что, в свою очередь, дает новый импульс для наращивания потенциала в крупных городских центрах.

Таким образом, У. выполняет, с одной стороны, организационно-объединяющую функцию по отношению ко всему пространству жизнедеятельности человека, распространяя городскую культуру и городской образ жизни от центра к периферии; с другой – дифференцирующую, суть которой заключается в увеличении количества отдельных ареалов, в которых в процессе самобытного освоения транслируемых городом достижений материальной и духовной культуры концентрируются специфические и даже уникальные виды деятельности. Выполнение второй функции, наряду со снижением однородности пространства жизнедеятельности человека, повышает вариативность элементов социально-пространственных общностей

и их объединений, обогащает набор связей между ними. В ходе эволюции развиваются и взаимодействуют все виды поселений – от маленьких деревень до крупнейших городов (мегаполисов) и городских пространственных групп (агломераций), порождая тем самым бесконечно разнообразную палитру отношений между населяющими их людьми. В результате повышается адаптационный потенциал всей социально-пространственной системы, создавая предпосылки для дальнейшего развития материальной и духовной культуры человека.

Вместе с тем развертывание процесса У. приводит к возникновению серьезных противоречий – неравномерности развития центральных и периферийных городов, загрязнению окружающей среды, росту числа стрессов и психических заболеваний на почве стремительного увеличения социально-информационной плотности пространства жизнедеятельности человека и т. д. Разрешение названных противоречий и создание сбалансированной, гармонично развивающейся города экологии – одно из необходимых условий дальнейшего развития общества.

Лит.: Города и экология: сб. тр. / Центр международных проектов ГКНТ; под общ. ред. О. Н. Яницкого. – Т. 1 – М., 1987; Города и экология: сб. тр. – Т. 2 / Центр международных проектов ГКНТ; под общ. ред. О. Н. Яницкого. – М., 1987; Доклад о развитии человека за 1995 год. Издано по заказу Программы развития Организации Объединенных Наций (ПРООН). Нью-Йорк, Оксфорд, 1995.

О. В. Кобяк

УСЛОВИЯ ТРУДА – совокупность социально-экономических, технико-организационных, социально-гигиенических и социально-психологических, влияющих на здоровье и работоспособность человека, его отношение к труду, степень удовлетворенности им, на эффективность производства, уровень жизни и развитие личности.

Социально-экономические У. т. непосредственно обусловлены совокупностью производственных отношений, а опосредованно – уровнем развития производительных сил. На уровне эмпирического исследования в социально-экономические условия включаются: возможность служебного продвижения, возможность повышения квалификации, возможность повышения заработной платы. В ходе эмпирических исследований выявлено, что именно под воздействием этих условий у работников складывается расположенность (или

нерасположенность) к тому или иному виду труда, позитивные или негативные ценностные ориентации на труд. Возможности служебного продвижения, повышения квалификации и повышения заработной платы наиболее сильно влияют как на отношение к труду, так и на его производительность. Так, исследования республиканского масштаба, проведенные в Беларуси в «нулевые» годы, показали, что несоответствие желаемых У. т. их фактическому состоянию составляло в плане служебного продвижения и повышения квалификации 3 : 1, а в плане повышения заработной платы – 5 : 1, и это несоответствие в наибольшей мере влияло на среднюю производительность труда в промышленности Республики Беларусь. По данным исследования, только 1/3 работников работали в полную силу. Таким образом, социально-экономические У. т., создавая ощущение перспективности работы, активно формируют совокупность ценностных ориентаций на эту перспективность и творческие аспекты работы.

Технико-организационные У. т. (уровень механизации труда, структура труда по типу трудовых функций, уровень организации труда и управления) непосредственно обусловлены уровнем производительных сил, а опосредованно – производственными отношениями. По данным республиканских исследований «нулевых» годов, уровень механизации труда был таков, что ручным трудом занимались 30,5 % рабочих, ручным с механическими инструментами – 19,0 %, на машинах – 35,5 %, на полуавтоматах – 8,8 %, на автоматах – 6,2 %. Что касается структуры труда по типу трудовых функций, то в непосредственном производстве было занято 49,6 %, простым обслуживанием – 29,6 %, сложным обслуживанием – 20,8 % рабочих. Технологически необходимая коммуникация у 30,8 % рабочих оценивалась как низкая, у 35,7 % – как средняя, у 33,5 % рабочих – как высокая. Такая равномерность распределения этого показателя говорит о равномерном технико-информационном обеспечении всех рабочих и обнаруживает его практическую независимость от уровня механизации труда рабочих, малую зависимость от уровня квалификации и образования. С повышением квалификации и образования рабочих степень их технологически необходимой коммуникации возрастает в 1,2 раза. Углубленное исследование с применением техники факторного анализа показало, что в условиях не-

достаточно высокой организации труда его культуроформирующее воздействие на работника значительно снижается.

Социально-гигиенические У. т. обусловлены спецификой производства и производственного процесса; тяжестью и напряженностью труда; воздействием внешней среды на организм работника и его трудоспособность; режимом труда и отдыха. Хотя они и разнообразны, их объединяет то, что они являются внешними по отношению к работнику, мало зависят от него, но в то же время определяют всю его жизнедеятельность во время работы. Состояние социально-гигиенических У. т. сказывается на здоровье работника, его социально-психологическом настроении и, следовательно, – на отсутствии неудовлетворенности работой. В рамках эмпирических исследований социально-гигиенические У. т. включают в себя: комфортность производственной среды, степень физического напряжения, разнообразие физической нагрузки, степень нервного напряжения, степень умственного напряжения, напряженность темпа работы, безопасность труда: удобные часы работы. По данным названного исследования, несоответствие (в различной степени) желаемых социально-гигиенических У. т. их фактическому состоянию снижает уровень удовлетворенности работой. Углубленное исследование с применением факторного анализа позволило выявить тормозящее влияние социально-гигиенических У. т. на отношение к труду и, в частности, на состояние трудовой дисциплины. Тенденция снижения уровня трудовой дисциплины в зависимости от ухудшения социально-гигиенических У. т. просматривалась довольно отчетливо. Можно сказать, что состояние социально-гигиенических У. т. пока что не стимулирует социальную активность работников и их отношение к труду.

Социально-психологические У. т. обусловлены состоянием первичного производственного коллектива. В сфере социально-психологических У. т. социальный эффект тем полнее, чем глубже человек включился в разнообразные виды деятельности внутри коллектива как исполнитель конкретных трудовых функций и как личность. Примерное соответствие желаемого состояния социально-психологических У. т. их реальному состоянию отражает атмосферу благоприятного психологического климата. Однако углубленное исследование с применением техники факторного анализа показало,

что благоприятный морально-психологический климат в коллективе «работает» как бы сам на себя, не влияя на производительность труда. Дело в том, что технико-организационные У. т. формируют определенную природу дисциплины труда (от «палочной» до сознательной); дисциплина труда формирует в свою очередь определенный социально-психологический климат, а последний должен способствовать социальной эффективности труда. В названном же исследовании неудовлетворительные технико-организационные У. т. слабо формируют состояние трудовой и технологической дисциплины; состояние трудовой дисциплины в этих условиях почти не влияет на трудовую активность; последняя же, не будучи стимулирована в достаточной мере сознательным характером дисциплины труда, имеет незначительную связь с социально-психологическим климатом в коллективе. Получается, что социально-психологический климат в коллективе проявляется в виде товарищества, но имеет мало отношения к эффективности и результатам труда. Это означает, что коллективизм в данных условиях в большей мере основан на хороших отношениях, товариществе и в меньшей мере – на высокой организации труда, сознательной трудовой дисциплине. Статистически установлено, что уровень организации труда обуславливает состояние трудовой и технологической дисциплины на 80 %, а самодисциплина работников – только на 20 %. В свою очередь, состояние дисциплины труда в условиях его невысокой организованности слабо влияет на трудовую активность работников, почти не сказываясь на качественных показателях их труда. Между тем только гармоничное единство всей совокупности отношений, интегрированных в систему труда, и активная включенность в них работника могут обеспечить коллективизм как общность социально значимых целей.

Лит.: *Подмарков В. Г.* Введение в промышленную социологию. – М., 1973. *Советский рабочий: социальный и духовный облик.* – Минск, 1983; *Соколова Г. Н.* Культура труда в социальном развитии рабочего класса. – Минск, 1984, *Соколова Г. Н.* Социология труда: учебник для вузов. – Минск, 2002.

Г. Н. Соколова

Ф

ФАЛЬСИФИКАЦИЯ (от лат. *falsus* – ложный и *facio* – делаю) – научная процедура, устанавливающая ложность гипотезы или теории в результате экспериментальной или теоретической проверки. Принцип фальсифицируемости – один из критериев научности теории, позволяющий демаркировать научную теорию от ненаучной, наукообразной. Суть принципа – научная теория должна генерировать такие высказывания, в случае эмпирического подтверждения которых признается опровержение базовых положений этой теории. Это значит, что ученый должен сформулировать такой тезис, который бы проверялся эмпирическим фактом и который мог бы опровергнуть положения рассматриваемой теории. Дальнейшее существование теории в качестве научной теории зависит от результатов поиска соответствующего опровергающего эмпирического факта. Пока такой факт не найден – теория не опровергнута.

В этом смысле все теории в своих основаниях суть гипотезы, которые пока находят подтверждение, или, что корректней, пока не опровергнуты. Именно поэтому признание данного принципа ведет к отказу от представления о возможности создать абсолютно истинную теорию, так как всегда остается возможность того, что данные наблюдений приведут к опровержению основных положений. Когда положения опровергнуты, теория вынуждена либо стать ненаучной, либо переформулировать свои положения, итогом чего является развитие теории. Одним из успешных опытов применения принципа фальсифицируемости признается опровержение основных положений теории структурно-функционального анализа Т. Парсонса его учеником и коллегой Р. Мертоном, что послужило ее развитию в условиях нестабильного общества и оформлению неструктурализма.

Данный принцип ставит серьезные препятствия для появления неопровержимых теорий, положения которых не могут быть проверены,

а значит, всегда будут являться вопросом веры. В отношении подобных неопровержимых теорий невозможно найти эмпирический факт, который бы она не смогла объяснить, а значит невозможно найти факт, который бы ее опровергал. Последовательное применение принципа фальсифицируемости позволяет демаркировать науку от ненауки, даже если она использует научную терминологию и также формально опирается на эмпирику, хотя по факту она не опирается на нее, а по мнению М. Вебера, «... совершает насилие над действительностью для упрочнения реальной значимости конструкции». В качестве примера таких неопровержимых теорий в социальных науках традиционно упоминаются теория существования Бога, теория бессознательного – З. Фрейда, радикальные версии марксистской теории классовой борьбы и др.

Впервые принцип фальсификации был предложен немецким математиком и логиком К. Р. Поппером в конце 1920-х годов. Однако термин прочно вошел в научный оборот с публикацией книги «Логика научного исследования» в 1935 г. Возможность продуктивного использования принципа фальсификации неоднократно оспаривалась, например, Т. Куном, И. Лакатосом и др. Однако следует отметить, что большинство критических работ некорректно интерпретируют данный принцип и являются полемическими.

Лит.: Вебер М. «Объективность» социально-научного познания и социально-политического познания // Избр. произв. / М. Вебер; пер. с нем. под общ. ред. Ю. Н. Давыдова. – М., 1990 г.; Поппер К. Логика научного исследования / пер. с англ.; под общ. ред В. Н. Садовского. – М., 2010; Поппер К. Предположения и опровержения: Рост научного знания: пер. с англ. – М., 2008; Кун Т. Структура научных революций. – М., 2009.

А. Ю. Денисов

ФЕОДАЛИЗМ 1. Тип социально-экономической системы, характеризующийся полным или частичным отсутствием товарности (т. е. наличием натурального хозяйства); наделением непосредственных производителей (крестьян) землей и другими *средствами производства*, личной зависимостью крестьян в виде прикрепления к земле; низким уровнем и рутинным состоянием техники. 2. Общественно-экономическая формация, пришедшая на смену рабовладению, основанная на собственности феодала на землю и эксплуатации крестьян, находящихся от него в личной зависимости.

ФОРДИЗМ – система организации труда и управления промышленным производством, связанная с именем американского автомобильного магната Генри Форда (1863–1947), который впервые разработал и практически осуществил комплексную инновацию в сфере производственного менеджмента на предприятиях своей компании в период с 1908 по 1913 год. Одним из ключевых технических элементов, на которые опирается Ф., является конвейерная сборочная линия, позволяющая значительно увеличить производительность труда и предполагающая жесткую стандартизацию производимой продукции, интенсивную механизацию и автоматизацию трудового процесса, а также строгую регламентацию производственных операций и рабочего времени на их последовательное выполнение. При этом заданный ритм производственного процесса и качество производимой продукции неукоснительно контролируется как линейными менеджерами, так и самим темпом движения конвейера.

Указанные характеристики Ф. свидетельствуют о тесной связи этой управленческой концепции с принципами школы научного менеджмента Ф. У. Тэйлора (1856–1915), который еще на рубеже XIX–XX веков разработал систему рационализации управления производством, основанную на углублении разделения труда, принудительной стандартизации его методов, орудий и приемов и низком доверии к рабочим. Не случайно большинство исследователей рассматривают *тейлоризм* и Ф. как последовательные стадии развития единого направления в сфере производственного менеджмента. Вместе с тем управленческая концепция Г. Форда имеет ряд существенных отличий, касающихся прежде всего системы трудовой мотивации. Так, в основу тейлоризма был положен принцип материальной заинтересованности, который предполагал максимальную интенсификацию труда рабочего исключительно на основе сдельной оплаты. Ф. использовал более гибкую повременную оплату с гарантированной минимальной ставкой (знаменитые «пять долларов в день») для каждого, проработавшего не менее 6 месяцев и выполняющего установленные нормы выработки. Кроме того, рабочие, ведущие трезвый образ жизни и пользующиеся уважением в обществе, получали дополнительные поощрения от компании в виде премий, льготных ссуд и т. п.

Такое внимание к жизни рабочего за пределами предприятия, признание необходимости развивать «нормы социального потребления» для рабочего класса и улучшать его благосостояние считается наиболее существенной отличительной чертой Ф. как системы менеджмента, основанной на понимании того, что наемный работник одновременно является и потребителем, чья покупательная способность и потребительское поведение наравне с его производственной деятельностью влияет на успех предприятия. Подобного рода стимуляция массового потребления, ведущая к росту производительности труда и новому витку в развитии массового производства, представляется основной причиной широкого распространения Ф. не только в автомобильной, но и практически во всех других отраслях промышленности развитых стран в послевоенный период. Это в свою очередь породило широкое толкование термина Ф., которое по сей день используется в социологии, для обозначения индустриальной модели, ориентированной на массовое производство крупными предприятиями стандартизированной продукции для обширных рынков сбыта с использованием конвейеров и поточных линий. Кроме массового производства и потребления Ф. в широком смысле включает и концепцию социального партнерства, которая предполагает активное участие государства в макроэкономическом регулировании, в стабилизации взаимоотношений между нанимателями и профсоюзами, имеющими весьма серьезное влияние в промышленности, а также в реализации разнообразных социальных программ.

Развитие информационных технологий и глобальная трансформация социально-экономической среды привели в 70-х – начале 80-х годов XX века к кризису Ф. как системы промышленного менеджмента и производственной модели, в результате которого значительное число западных предприятий прошло через серьезную реструктуризацию и кардинальный пересмотр управленческой политики в духе концепций «гибкой фирмы», «менеджмента человеческих ресурсов», «японизации» и других идей, объединяемых термином *постфордизм*. Однако данные исследований свидетельствуют, что на ряде предприятий подобные реорганизации носили поверхностный характер, и многие принципы Ф. не только не исчезли, но и активно

используются по настоящий момент, переплетаясь с новыми концепциями и приемами менеджмента.

Лит.: *Форд Г.* Из книги «Моя жизнь, мои достижения» и «Сегодня и завтра» // Управление – это наука и искусство: А. Файоль, Г. Эмерсон, Ф. Тэйлор, Г. Форд. – М., 1992; *Watson T. J.* Fordism // Sociology, Work and Industry. London: Routledge, 1989; *Little R. C.* Taylorism, Fordism and Job Design // Knights D. et al (Eds) Job Redesign: Critical Perspectives on the Labour Process. Aldershot: Gower, 1985; *Beynon H.* Working for Ford. Harmondsworth: Penguin, 1973; *Blackburn P., Coombs R. and Green K.* Technology, Economic Growth and the Labour Process. London: Macmillan, 1985.

Ю. А. Алексейченко

ФОРМАЦИЯ ОБЩЕСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ – исторически определенный тип общества, представляющий собой особую ступень в его развитии: «...общества, находящиеся на определенной ступени исторического развития, общества со своеобразным отличительным характером» (Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 6. С. 422). В рамках формационного подхода выделяются основные Ф. о.-э.: первобытнообщинная, рабовладельческая, феодальная, капиталистическая. Открытие последовательной смены Ф. о.-э. дает объективную основу для периодизации исторического процесса и его деления на основные исторические эпохи. В то же время каждая историческая эпоха характеризуется многообразием социальных явлений, содержит в себе типичные и нетипичные явления, различные отклонения от среднего типа и темпа движения.

ФУНКЦИИ И ДИСФУНКЦИИ ИНСТИТУТОВ. Общая черта основных и неосновных институтов – выполнение функций. Функцией *института социального* называют ту пользу, которую он приносит обществу, дисфункцией – наносимый обществу вред. Функции и дисфункции бывают явными, если они заявлены, всеми осознаются и очевидны, и латентными, если они скрыты от глаза, не заявляются. Функции и дисфункции относительны, а не абсолютны. Каждая из них имеет два варианта – явный и латентный. Функция может быть явной для одних членов общества и латентной для других. То же самое и с дисфункцией. В таком случае пересечение функций, дисфункций, явных и латентных функций можно изобразить в виде логического квадрата.

Ц

ЦЕННОСТИ жизненные – стратегические детерминанты поведения личности как во времени, так и в ценностном пространстве. Они определяют жизненный путь личности на достаточно длительных отрезках индивидуальной биографии и по всему объему наиболее значимых детерминант линии ее поведения.

Поскольку ценности влияют на поведение людей во всех сферах их жизнедеятельности, то основанием для их типологизации является их предметное содержание. По этому основанию различают Ц. экономические, политические, социальные, культурные и т. д. Базовые Ц., составляющие основу ценностного сознания людей и влияющие на их поступки, формируются в период так называемой первичной социализации индивида, к 18–20 годам, а затем остаются достаточно стабильными, претерпевая изменения лишь в кризисные периоды жизни человека и его социальной среды. При этом изменения захватывают не столько содержание, сколько структуру базовых Ц., т. е. их иерархические соотношения друг с другом в индивидуальном, групповом и общественном сознании: одни Ц. становятся более, а другие – менее значимыми. В этом выражается изменение их социокультурного смысла для социальных субъектов.

С точки зрения социокультурного смысла Ц. наиболее фундаментальным основанием для их типологизации является различение терминальных и инструментальных Ц. Терминальные, или целевые Ц. обобщенно выражают важнейшие цели, идеалы, самоценные смыслы жизни людей – такие как ценность человеческой жизни, семьи, свободы, труда, личностных отношений и др. В инструментальных Ц. запечатлены нормы, средства, качества людей, позволяющие им достигать те или иные цели – такие как целеустремленность, независимость, инициативность, авторитетность и др. По определе-

нию, целевые Ц. наиболее устойчивы и имеют более высокий статус по сравнению с инструментальными Ц.

Лит.: Саморегуляция и прогнозирование социального поведения личности / под ред. В. А. Ядова. – Л., 1979; *Латин Н. И., Беляева Л. А., Наумова Н. Ф., Здравомыслов А. Г.* Динамика ценностей населения реформируемой России. – М., 1996.

Г. Н. Соколова

ЦЕННОСТНЫЕ ОРИЕНТАЦИИ – предпочтения или отвержения определенных смыслов как жизнеорганизующих начал и готовность или неготовность социальных субъектов вести себя в соответствии с ними. В теории диспозиционной структуры личности Ц. о. рассматриваются как элементы внутренней структуры личности, сформированные и закрепленные жизненным опытом индивида в ходе процессов *социализации* и социальной адаптации, отграничивающие значимое от незначимого через принятие им определенных ценностей и основополагающих целей жизни, а также определяющие приемлемые средства реализации этих целей. Ц. о. задают общую направленность интересам и устремлениям личности, иерархию индивидуальных предпочтений и образцов, целевую и мотивационную программы, уровень притязаний и престижных предпочтений, представления о должном и механизмы селекции по критериям значимости, меру готовности и решимости к реализации собственного «проекта» жизни.

Ц. о. проявляются и раскрываются через оценки, которые человек дает себе, другим, обстоятельствам и т. д., через его умение структурировать жизненные ситуации, принимать решения в проблемных и выходить из конфликтных ситуаций через избираемые линии поведения, через умение задавать и изменять доминанты собственной жизнедеятельности. Непротиворечивость и цельность систем Ц. о. может рассматриваться как показатель устойчивости и автономности личности; соответственно их противоречивость и «разорванность» – свидетельство *маргинальности* личности, например, в период ее ресоциализации в кризисных ситуациях.

Структура Ц. о. в зависимости от избранного классификационного признака выглядит по-разному. В психологической структуре выделяют сознательный и бессознательный уровни. В структуре Ц. о.,

понимаемых как социальные установки, вычленяют когнитивный, эмоциональный и поведенческий компоненты. По сферам жизнедеятельности выделяют Ц. о. в области трудовой деятельности, в сфере досуга и др. По формам общественного сознания можно выделить экономические Ц. о., способствующие достижению баланса выгод и издержек в экономическом поведении, политические (ценности демократии), эстетические (художественный вкус), моральные (нравственный идеал) и др.

Роль Ц. о. наиболее часто прослеживается в двух крупных сферах деятельности: труда и досуга. В рамках *социологии труда* выделяют определенный аспект *трудового поведения*, характеризующийся особенностями саморегуляции (инициативность, творчество, самостоятельность действий) и внешней регуляции (дисциплинированность, исполнительность и т. п.). Эти свойства, или характеристики поведения, во-первых, отражают двойственную общественно-индивидуальную природу деятельности личности и противоречивость ее потребностей, направленных к слиянию с социумом и одновременно к обособлению своей индивидуальности; во-вторых, выступают эмпирическими показателями социально-нормативных и деперсонифицированных требований со стороны общества (дисциплинированность, исполнительность и др.) и одновременно показателями общественных норм, обращенных к стимулированию личной инициативы и проявлению индивидуальных способностей (творчество, самостоятельность); в третьих, они не могут не отражать напряженность диспозиционных образований, коль скоро последние формируются на стыке потребностей индивида и условий его деятельности; в четвертых, именно эти ведущие свойства повседневной человеческой активности составляют предмет непосредственного внимания для практики *управления* социальными процессами и прогнозирования социального (трудового) поведения личности.

Лит.: Саморегуляция и прогнозирование социального поведения личности / под ред. В. А. Ядова. – Л., 1979; Соколова Г. Н. Социология труда. – Минск, 2000; Титаренко Л. Г. Ценностный мир современного белорусского общества гендерный аспект. – Минск, 2004.

Г. Н. Соколова

Ч

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ – накопленный населением запас физического и нравственного здоровья, общекультурной и профессиональной компетентности, творческой и гражданской активности, реализуемый в производственной, социальной, культурной и других сферах деятельности, а также в уровне и структуре потребностей. Так как Ч. п. выражается во всем многообразии данных характеристик, то необходимо отличать его от родственных и в некотором отношении сходных понятий, в частности, от понятия человеческого капитала. Основное различие понятий «человеческий капитал» и «Ч. п.» проходит по линии отнесения всех экономических отношений к рыночным. Человеческий капитал – это накопленные человеком в процессе образования и трудовой деятельности знания, навыки, способности, которые он сумел развить и которые способны принести отдачу в трудовом процессе в виде высоких результатов труда, успешной карьеры и высоких заработков. Т. е., человеческий капитал – это результат вложений, затрат, приносящий впоследствии прибыль, и связан в основном с ролью индивида в рыночных отношениях. Ч. п., в отличие от него, рассматривается не в отношении отдельного человека, а с точки зрения общественного богатства. Несмотря на то, что в современном обществе большая часть трудящегося населения включена в рыночные отношения, тем не менее существует и нерыночное производство (внутрисемейное, труд волонтеров, крестьянский семейный труд), где нет найма рабочей силы. Все это позволяет говорить, что и рыночная, и нерыночная деятельность равноправны в обществе и в комплексе составляют человеческий потенциал общества, а экономическая неактивность в рыночном секторе не означает отсутствие реализации трудового потенциала.

Являясь результатом накопленных человеком в процессе образования и трудовой деятельности знаний и навыков, способностей,

которые он сумел в себе развить и которые способны при благоприятных условиях приносить ему отдачу в трудовом процессе, человеческий капитал является результатом целенаправленной деятельности как общества (в виде инвестиций в образование, науку и здравоохранение), так и личности (нездоровый образ жизни может свести на нет усилия институциональной системы здравоохранения). Ч. п. предполагает кроме того наличие структурной сбалансированности национальной экономики и социального капитала, которым обладает население страны. Данное понимание отличается от понимания, используемого в международных документах. Так, в докладах Программы развития ООН (ПРООН) сложилось понимание человеческого потенциала, включающее такие основные индексы, как доход, определяемый показателем ВВП на душу населения уровень жизни, уровень образования и продолжительность жизни. В докладах разработаны также методы расчета индекса уровня развития человеческого потенциала, позволяющие сопоставлять и сравнивать различные страны по их человеческому потенциалу. Согласно концепции докладов, по показателям человеческого потенциала можно охарактеризовать и отдельного индивида, и социальную группу, и страну в целом (по их доходам, образованию и продолжительности жизни). Однако более плодотворной является идея ученых, отказывающихся оценивать человеческий потенциал разных стран только по уровню их развития, так как уровень может быть один, а человеческий потенциал – разным. По их мнению, при высоких показателях накопленного человеческого капитала структурные и социальные диспропорции могут приводить к существенному снижению качества человеческого потенциала. Так как совокупный Ч. п. не сводим к сумме индивидуальных характеристик отдельных людей, то при его оценке необходим как анализ основных его элементов (здоровье, образование, занятость, социальная защищенность и др.), так и учет степени сбалансированности их развития. Можно говорить о высоком Ч. п. населения лишь в том случае, если люди не только образованы и здоровы, но главное, что их качество и количество сбалансированы в демографическом, территориальном, про-

фессионально-квалификационном плане. Дефицит той или иной группы выражается в снижении качества человеческого потенциала, избыток или недостаток мешают его эффективному использованию. Сбалансированность предполагает не только экономическую, профессиональную, но и систему балансов потребностей, в частности, сбалансированность доходов и возможностей различных групп населения; сбалансированность социальных конфликтов и доверия. Т. е., изучать Ч. п. – это значит, наряду с объективными данными о качестве образования, здравоохранения, производства, выявить уровень социально-экономической защищенности населения, состояние социального капитала, социальное самочувствие и другие параметры, отражающие возможности человека, группы, общества при реализации своих интересов. Данный подход рассматривает Ч. п. как целостное единство, интегральную характеристику двух сторон: репрезентирующую человеческие качества и отражающую возможности их развития. В этом плане основной задачей исследования человеческого потенциала является не только описание уровня развития человеческого капитала (здоровье, рождаемость/смертность, образование, занятость и др.), но изучение возможности активной адаптации человека на производстве, на работе, в быту, в обществе, социальные связи, уровень их конфликтности, степень доверия и др. Поэтому человеческий потенциал характеризует в основном общество и человека с точки зрения способности к адекватным действиям и восприятию окружающего мира, самоутверждению (пониманию самооценности), к четкому выделению себя из социума, к независимости и самостоятельности в отношении культуры и социальной среды, наличия социального чувства, заинтересованного, доброжелательного отношения к другим людям, уверенности в себе, креативности, оптимизма и других качеств, обеспечивающих адаптивные способности к изменениям. Данное понимание эвристично в плане принятия прогнозных мер и управленческих решений, так как указывает, что сформированный человеческий капитал в зависимости от существующих условий может раскрываться, реализовываться в разной степени. Таким образом, понятие человеческого потенциала

характеризует соотношение (степень напряжения) наличных достижений социума (качество жизни, стабильность и безопасность существования и т. п.) и потенциальных его возможностей (в том числе при отсутствии достижений в данный момент), т. е. выражает степень возможного.

Поэтому в социологии человеческий потенциал того или иного общества (сообщества, слоя) выявляется на основе изучения его состояния (здоровье, знания, труд, доходы, квалификация, занятость, адаптированность к социальным изменениям, удовлетворенность инфраструктурой, культурно-ценностные ориентации и др.) под углом зрения социального измерения экономики и социально-экономических возможностей общества. В этом плане показатели человеческого потенциала выражаются: 1) в социальных возможностях развития человеческого потенциала. Так, например, при анализе состояния здоровья они рассматриваются не только на основании самооценок, но и с точки зрения сохранения и воспроизводства человеческого потенциала в условиях конкретного уровня развития социальной инфраструктуры; 2) в экономических возможностях человеческого потенциала. Например, трудовой потенциал, занятость характеризуют с точки зрения обеспечения развития человеческого потенциала и распределения возможностей для его реализации в условиях сложившейся производственной инфраструктуры; 3) в экзистенциальных, личностных возможностях, где человеческий потенциал анализируется с точки зрения личностной самореализации и развитости социального капитала и социальных сетей, формирующихся в обществе.

Лит.: *Соболева И. В.* Человеческий потенциал российской экономики. Проблемы сохранения и развития. – М., 2008; *Иванов Н.* Человеческий капитал и глобализация // МЭиМО. – 2004. – № 9; Человеческий потенциал белорусской деревни / Смирнова Р. А. и др. – Минск, 2009.

Р. А. Смирнова

ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА КОНЦЕПЦИЯ – рассмотрение уровня образования, состояния здоровья и трудовой миграции человека (социальной группы, сообщества) с позиций инвестиций в человеческий капитал и эффективности его использования на этапе постиндустриального общества. Наиболее развернутые определения Ч. к.

следующие. 1. Адекватная постиндустриальному состоянию общества форма выражения (организации, функционирования и развития) производительных сил человека, включенных в систему социально ориентированной смешанной экономики рыночного типа в качестве ведущего элемента общественного воспроизводства и решающего фактора экономического роста. 2. Сформированные в результате инвестиций и накопленные человеком определенный запас здоровья, знания, навыки, способности, мотивации, которые ведут к росту квалификации работника, целесообразно используются в той или иной сфере общественного воспроизводства, содействуют росту производительности и качеству его труда и тем самым ведут к росту заработков данного человека.

Таким образом, Ч. к. – это не просто совокупность знаний, навыков, способностей, которыми обладает человек. Во-первых, это накопленный запас знаний, навыков, способностей. Во-вторых, это такой запас знаний, навыков, способностей, который целесообразно используется человеком в той или иной сфере общественного воспроизводства и способствует росту производительности труда и производства. В-третьих, целесообразное использование данного запаса в виде высокопроизводительной деятельности закономерно приводит к росту заработков (доходов) работника. В-четвертых, увеличение доходов стимулирует, заинтересовывает человека путем инвестирования в образование, здоровье и др. увеличить, накопить новый запас знаний, навыков и мотивации, с тем чтобы в дальнейшем его вновь эффективно применить.

Выделяют четыре главных подхода к формированию Ч. к. к.: атрибутивный, генетико-исторический, функционально-целевой, воспроизводственный. В рамках атрибутивного подхода изучаемое явление характеризуется с точки зрения его атрибутивных качеств и свойств, признаков и черт, отличающих его особенную природу, специфические признаки. Важнейшими атрибутивными свойствами живой человеческой личности являются присущие ей потребности и способности, и прежде всего способность к труду и способность к потреблению, входящие в структуру производительных сил человека.

В рамках генетико-исторического подхода изучаемое явление характеризуется с точки зрения выявления его общественно-исторической специфики, уровня зрелости его генетических свойств, степени

соответствия внешней формы выражения внутреннему содержанию, месту данного явления в динамическом ряду исторических этапов развития общества. Генетико-историческое определение производительных сил человека прежде всего предполагает выявление специфики их общественно-исторической формы выражения.

В рамках функционально-целевого подхода изучаемое явление характеризуется с точки зрения выявления его главного функционально-целевого назначения. Воспроизводственный подход предполагает характеристику изучаемого явления путем определения особых признаков и свойств, проявляющихся у данного явления в процессе его воспроизводственного движения. В последнем случае понятие «человеческий капитал» получает определение как категория общественного воспроизводства.

В процессе своего воспроизводственного движения человеческий капитал совершает естественный, экономический и инновационный обороты. Циклический характер воспроизводства человеческого капитала проявляется в трех главных видах.

1. Естественный оборот – обусловлен естественным выбытием и заменой работников при завершении периода их трудовой деятельности.

2. Экономический оборот – обусловлен заменой традиционно применяемой технологии, техники с целью поддержания непрерывного процесса воспроизводства и сопровождается подготовкой работников традиционных профессий на среднем для той или иной отрасли уровне.

3. Инновационный оборот – обусловлен качественным обновлением технологии и техники, совершенствованием организации труда и производства и сопровождается переподготовкой работников, повышением их профессионально-квалификационных характеристик, улучшением качества и ростом производительности их труда.

Человеческий капитал находится одновременно в состоянии естественного и экономического оборотов; инновационный оборот имеет место в условиях качественного обновления физического, организационного и человеческого капиталов и требует не только значительных инвестиций, но и активного использования достижений научно-технического прогресса и новых научно-образовательных знаний. Для каждого вида оборота характерны своя длительность

цикла, амортизационного периода и норма амортизации. Поскольку смена способов труда происходит во времени и пространстве циклически, постольку воспроизводственное движение человеческого капитала осуществляется тоже циклически.

Функциональный кругооборот человеческого капитала осуществляется посредством жизнедеятельности его носителя – человека, производительные силы которого принимают в процессе воспроизводственного движения различные функционально-логические формы. Существует семь стадий функционального кругооборота человеческого капитала: инвестирование в человека в виде конкретных вложений; накопление человеком необходимого творческого потенциала; использование накопленного потенциала в процессе труда, ведущее к росту производительности труда; рост доходов человека и получение других эффектов; рост уровня потребления и повышение качества жизни человека; повышение мотиваций, заинтересованности в новых инвестициях; новое инвестирование в человека. Повторяющийся и возобновляемый в каждом новом цикле функциональный оборот человеческого капитала называется общим оборотом индивидуального человеческого капитала. Интеграция общих оборотов индивидуальных человеческих капиталов в единый процесс общественного воспроизводства называется общим оборотом совокупного человеческого капитала. Общий оборот индивидуального и совокупного человеческого капитала обеспечивает воспроизводство национального богатства страны, а также воспроизводство и развитие общества, всех сфер человеческой жизнедеятельности.

В русле Ч. к. к. инвестиции в человеческий капитал осуществляются в трех видах, каждый из которых нацелен на повышение производительности труда работников и соответственно на увеличение их доходов. Это расходы на образование, включая общее и специальное, формальное и неформальное, подготовку по месту работы; расходы на здравоохранение, складывающиеся из расходов на профилактику заболеваний, медицинское обслуживание, диетическое питание, улучшение жилищных условий; расходы на трудовую мобильность, благодаря которым работники мигрируют из мест с относительно низкой в места с относительно высокой производительностью труда.

Основным формам инвестиций в человека соответствуют основные активы человеческого капитала: общее и специальное образование; здоровье, рождение и воспитание детей; миграция, поиск экономически значимой информации. Данные активы характеризуют уже сформированные и применяемые в производстве производительные силы (способности) человека, но прежде чем они будут применены, они должны быть накоплены, оценены и персонифицированы в структуре производительных свойств живой человеческой личности. При оценке активов человеческого капитала используют как стоимостные методы, относящиеся к сфере экономики и разрабатываемые экономистами, так и натуральные, относящиеся к области экономической социологии.

В настоящее время такие международные организации, как ООН и Всемирный банк, используют для сопоставления уровня развития разных стран синтетический показатель, названный «индексом человеческого развития» (HDI – **Human Development Index**), учитывающий среднюю продолжительность жизни населения, уровень его образования и реальный ВВП на душу населения. В соответствии с размером данного показателя все страны делятся на три категории: с высоким, средним и низким HDI. Создание подобного индекса – это одна из попыток по-новому определить понятие экономического роста, с тем чтобы «развитие служило людям, а не люди – развитию».

Лит.: *Becker G. S. Human Capital. A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education.* – N. Y., 1975; *Добрынин А. И., Дятлов С. А., Цыренкова Е. Д.* Человеческий капитал в транзитивной экономике: Формирование, оценка, эффективность использования. – СПб., 1999; *Дятлов С. А.* Основы теории человеческого капитала. – СПб., 1994; *Соколова Г. Н.* Человеческий капитал как экономическая категория / Г. Н. Соколова // *Социология (РФ).* – 2004. – № 2.

Г. Н. Соколова

Ш

ШКАЛА ИЗМЕРИТЕЛЬНАЯ – алгоритм присвоения объекту числа, отражающего наличие или степень выраженности у него некоторого свойства. Различают четыре основных типа измерительных шкал: шкала наименований, шкала порядка, шкала интервалов и шкала отношений. Шкалы наименований и порядка позволяют отнести объект к одному из нескольких непересекающихся классов и называются «качественными». Шкалы интервалов и отношений измеряют «количество» или степень выраженности у объекта некоторого свойства и называются «количественными».

Шкала наименований (номинальная шкала) позволяет отнести объект к одному из нескольких классов, между которыми не установлено отношение порядка, т. е. классов, по отношению к которым не применяются сравнения типа «больше – меньше», «лучше – хуже» и т. п. По номинальным шкалам измеряются такие социологические показатели, как пол, национальность или раса, цвет глаз, темперамент и т. п. При разработке номинальной шкалы составляется полный список классов, который нумеруется в произвольном порядке. При этом числа, представляющие номера классов, играют роль символов или «меток», к ним не могут применяться никакие арифметические операции. Другими словами, на номинальной шкале определено только отношение тождества: объекты, отнесенные к одному классу, считаются тождественными, отнесенные к разным классам – не тождественными.

Частным случаем номинальной шкалы является дихотомическая шкала, фиксирующая наличие или отсутствие у объекта некоторого свойства. Наличие качества принято обозначать числом «1», его отсутствие – числом «0».

Шкала порядка предназначена для отнесения объекта к одному из непересекающихся классов, упорядоченных по некоторому критерию.

На шкале порядка, кроме отношения тождества, определено отношение порядка («больше – меньше»). Таким образом, про объекты, отнесенные к разным классам, можно сказать, что у одного из них измеряемое свойство выражено сильнее, чем у другого, но при этом нельзя определить, насколько сильнее. Типичными примерами шкалы порядка являются образование, тип поселения, социальное положение, воинские звания и т. п. При построении шкалы порядка классы нумеруются в порядке возрастания или убывания соответствующего признака. Арифметические операции над номерами классов не производятся.

Частным случаем шкалы порядка является ранговая шкала, применяемая в тех случаях, когда некоторый признак не может быть измерен, но объекты могут быть упорядочены по соответствующему критерию, либо когда порядок объектов более важен, чем точный результат измерения, – например, места, занятые на спортивных состязаниях. Ранговые шкалы используются также при изучении предпочтений, ценностных ориентаций, мотивов, установок и т. п. Респонденту в этом случае предлагается упорядочить предложенный список объектов, понятий или суждений по определенному критерию.

Другим частным случаем шкалы порядка является оценочная шкала, с помощью которой свойства объекта или отношение респондента к чему-либо оценивается исходя из определенного количества баллов. Например, академическая успеваемость оценивается по 5-балльной шкале. Оценочные шкалы часто рассматриваются как исключение из шкал порядка, так как предполагается, что между баллами на шкале существует примерно одинаковое расстояние. Например, предполагается, что «отличник» знает предмет настолько же лучше, чем «хорошист», насколько «хорошист» знает его лучше по сравнению с «троечником». Это свойство позволяет во многих случаях рассматривать оценочные шкалы как квази-интервальные и использовать их соответствующим образом, например, вычислять средний балл по аттестату зрелости или определять среднюю успеваемость в классе.

Шкалы интервалов и отношений являются измерительными шкалами в прямом смысле этого слова. Для них характерно наличие единицы измерения, позволяющей определить, насколько один объект больше или меньше, чем другой, по изучаемому критерию. Отличие

между этими двумя типами шкал состоит в том, что шкала отношений обладает «объективным» нулем, не зависящим от произвола наблюдателя, который, как правило, соответствует полному отсутствию измеряемого качества у объекта. На шкале интервалов ноль устанавливается произвольно либо в соответствии с некоторыми традициями и договоренностью. Так, возраст измеряется по шкале отношений, а летоисчисление – по шкале интервалов, хотя в обеих шкалах используется одинаковая единица измерения – год.

На шкале интервалов, кроме отношений тождества и порядка, определено отношение разности: для любой пары объектов можно определить, на сколько (единиц измерения) один объект больше или меньше другого. Шкалы интервалов широко используются в психологических тестах и психометрии, методиках семантического дифференциала, других методах вторичных измерений.

По шкалам отношений измеряются такие показатели, как рост, возраст, доходы, стаж работы, количество выкуриваемых сигарет и т. п. Для таких переменных определены не только отношения тождества, порядка и разности, но и отношение отношений, позволяющее определять, во сколько раз один объект больше или меньше другого.

О. В. Терещенко

Э

ЭВОЛЮЦИЯ (от лат. *evolutio* – развертывание) – развитие явления или процесса в результате постепенных непрерывных изменений, переходящих из одного в другое без скачков и перерывов при сохранении качественной определенности в ходе качественно-количественных изменений (в отличие от *революции*).

ЭКОНОМИКА – исторически определенная совокупность *производственных отношений*, характеризующих экономический строй общества. Э. каждого общественного строя включает в себя отношения людей, складывающиеся в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ на различных ступенях развития человеческого общества. Эти отношения и законы, управляющие ими, являются предметом теории экономики.

ЭКОНОМИКА НЕФОРМАЛЬНАЯ – это всякая экономическая деятельность, не зарегистрированная официально уполномоченными органами. Это такой уклад экономических отношений, который складывается в обществе вопреки законам и формальным правилам хозяйственной жизни. Наличие стандартного показателя, по которому экономисты судят о масштабах неформальной экономики (доля в ВВП), означает, что множество видов неформальной экономической деятельности сводимо к общему для них, единому количественному показателю. Действительно, в этом показателе отражаются такие разные экономические действия, как «теневое» производство продукции («неучтенка»), нецелевое использование бюджетных средств, манипулирование ценами на продукцию и др. Показатель «доля ВВП» как бы уравнивает разные виды неформального экономического поведения, приводит их к единому знаменателю и превращает неформальную экономику в единое компактное целое.

В. В. Радаев относит к неформальной экономике экономическую деятельность, не отраженную в статистических отчетах, не зафиксированную в контрактах. Это может быть экономическая деятельность, сознательно укрываемая от статистических и налоговых органов или не попадающая в отчеты в результате неполного охвата обследуемых единиц наблюдения. Экономическая деятельность подобного рода, согласно В. В. Радаеву, может быть легальной, т. е. не фиксируемой в отчетности и контрактах, не нарушающей законодательных норм или прав других хозяйственных агентов (натуральное производство домашних хозяйств, внутрисемейный подряд и др.); полуправовой, т. е. в целом соответствующей законодательству, но периодически выходящей за его пределы (разные способы уклонения от налогов, работа без патента и лицензии, трудовой найм без оформления и др.); неправовой, т. е. нерегламентированной действующим законодательством и находящейся таким образом во внеправовых зонах (деятельность финансовых пирамид, «прихватизация» государственной собственности и др.); нелегальной, т. е. запрещенной законом и систематически нарушающей закон (наркобизнес, незаконное производство и торговля оружием, контрабанда, проституция, торговля людьми, рэкет и др.). Разнообразие форм неформальной экономики предполагает дифференцированный подход со стороны государства к регулированию этих форм средствами социально-экономических и правовых механизмов.

Лит.: *Исправников В. О., Куликов В. В.* Теневая экономика в России: иной путь и третья сила. – М., 1997; *Радаев В. В.* Неформальная экономика и внеконтрактные отношения в российском бизнесе // Неформальная экономика. – Россия и мир. – М., 1999; Социальные механизмы регулирования рынка рабочей силы / под ред. Г. Н. Соколовой. – Минск, 1998; Рынок труда и механизмы его регулирования / под ред. Г. Н. Соколовой. – Минск, 2001.

Г. Н. Соколова

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА представляет собой способ взаимодействия экономического сознания общества и экономического мышления индивидов и социальных групп, регулирующий участие индивидов и социальных групп в экономической деятельности и степень их самореализации в тех или иных типах экономического поведения. Это означает формирование прошлым экономическим опытом

определенного состояния экономического сознания (и экономического мышления как формы его проявления) общества, социального слоя, социальной группы, воплощающих это состояние в определенной экономической деятельности (экономическом поведении). Чем совершеннее способ этого взаимодействия, тем эффективнее экономическая деятельность; чем рациональнее экономическое поведение, тем выше уровень экономической культуры. Таким образом, именно способ взаимосвязи экономического сознания и экономического мышления выступает действенным регулятором экономического поведения.

Необходимость регулирования экономического поведения положена в основу понимания феномена экономической культуры российскими социологами-экономистами Т. И. Заславской и Р. В. Рывкиной. Они рассматривают экономическую культуру 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». Российский экономист В. В. Радаев определяет экономическую (хозяйственную) культуру как «совокупность профессиональных знаний и навыков, хозяйственных норм, ценностей и символов, необходимых для самоидентификации и выполнения хозяйственных ролей».

Названные авторы рассматривают экономическую культуру как некое суммативное образование (совокупность социальных ценностей и норм), которое имеется в наличии и призвано регулировать те или иные процессы. Содержание экономической культуры в виде совокупности ценностей и норм вводится, по сути дела, в рамки существующего экономического устройства общества и отражает это устройство. При этом упускаются из виду как моменты исторической преемственности этих ценностей (связь времен), так и моменты их обновления в процессе постоянного воспроизводства культуры. Вычленив экономическую культуру как статический феномен и абстрагируясь от процесса ее развития, авторы представленных определений впадают в логическое противоречие. Если экономическая культура выступает только как совокупность социальных ценностей

и норм, то она не может выполнять регулятивные функции, которые ей приписываются, и способствовать отбору и обновлению ценностей и норм, функционирующих в сфере экономики.

Определение культуры как способа деятельности наиболее четко в философской литературе сформулировал Э. С. Маркарян. В рамках системного подхода, представленного в работах Э. С. Маркаряна, способ деятельности выступает как набор специфических механизмов, обеспечивающих действие системы и соответствующую технологию их актуализации. Э. С. Маркарян характеризует культуру как «специфический способ человеческой деятельности, включающий в себя чрезвычайно сложную и многогранную систему внебиологически выработанных механизмов (и соответственно «умения» их актуализировать), благодаря которым стимулируется, программируется, координируется и реализуется активность людей в обществе».

Концентрация внимания на экономической культуре как социальном механизме, воспроизводящем эталоны экономического поведения, и позволяет определить ее как способ взаимодействия экономического сознания общества и экономического мышления индивидов и социальных групп, регулирующих участие индивидов и социальных групп в экономической деятельности и степень их самореализации в тех или иных типах экономического поведения.

Рассмотрение экономической культуры 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 связи между рассматриваемыми явлениями в значительной мере зависят от полноты выполнения трансляционной, селекционной и инновационной функций экономической культуры. Трансляционная функция экономической культуры – это передача из прошлого в настоящее, из настоящего в будущее ценностей, норм и мотивов поведения; селекционная функция – это отбор из унаследованных ценностей и норм тех, которые необходимы для решения задач развития общества;

инновационная функция – это обновление социальных ценностей и норм путем выработки новых и заимствования прогрессивных ценностей из других культур. Чем более развиты и более полно осуществляются названные функции в процессе регулирования экономического поведения социального субъекта, тем успешнее проявляет себя экономическая культура как механизм данного процесса.

Лит.: Маркарян Э. С. Теория культуры и современная наука. – М., 1983; Заславская Т. И., Рывкина Р. В. Социология экономической жизни. Очерки теории. – Новосибирск, 1991; Радаев В. В. Экономическая социология. – М., 1997; Рывкина Р. В. Экономическая социология переходной России. – М., 1998; Соколова Г. Н. Экономическая социология. – Минск, 1995; Соколова Г. Н. Экономическая социология: учебник для вузов. – Минск, 2000.

Г. Н. Соколова

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА ПРЕДПРИЯТИЯ – см.: *Предприятия экономическая культура.*

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ – см.: *Социология экономическая.*

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ – это отношения между субъектами экономической деятельности по поводу производства, распределения, обмена и потребления ограниченных материальных ресурсов. Большая часть экономических отношений формируется между различными организациями, между организациями и группами населения. Достаточно развиты также и непосредственные экономические отношения между группами, не контролируемые какими-либо органами. Долгое время считалось, что их масштабы незначительны, но в настоящее время этого сказать нельзя. Просто эти отношения длительное время не изучались.

Все экономические отношения по своему содержанию можно разделить на пять групп. К первой относятся сущностные, системообразующие отношения общества и его экономики, оказывающие воздействие на все стадии воспроизводства; ко второй – отношения по поводу общественного производства; к третьей – отношения по поводу распределения, к четвертой – отношения по поводу потребления общественного продукта и воспроизводства рабочей силы. Социальное содержание каждого отношения позволяет установить

вид порождаемого им общественного неравенства, связанного с устойчивым закреплением за социальными группами или типами формальных организаций специфических экономических, социальных и правовых статусов.

Полное представление о состоянии экономических отношений в обществе, почерпнутое из таблицы, свидетельствует о том, что основной тип общественного неравенства связан с устойчивым закреплением за социальными группами или типами формальных организаций специфических экономических, социальных и правовых статусов. Именно этот глубинный и устойчивый тип неравенства, проявляющийся в дифференциации социального статуса групп, формирует ту или иную социально-экономическую структуру общества. Анализ каждого из типов экономических отношений позволяет выявлять более или менее значимые, более или менее управляемые отношения и, тем самым, разрабатывать основные направления государственного регулирования социально-экономической структуры общества.

*Экономические отношения как факторы формирования
общественного неравенства*

Типы экономических отношений	Формируемый тип общественного неравенства
<i>Сущностные системообразующие отношения общества и экономики</i>	
Общественное разделение труда и обмен деятельностью	Устойчивое закрепление за разными общественными группами и организациями видов труда, различающихся характером, содержанием и престижем
Форма собственности на средства производства	Дифференциация социальных групп по отношению к средствам производства
Занятость населения в экономике	Дифференциация социальных групп по статусу занятости в общественном и индивидуальном секторах экономики
Хозяйственная обособленность организаций	Разделение организаций на группы по экономической самостоятельности, экономической ответственности заинтересованности в экономических результатах деятельности

Продолжение табл.

Типы экономических отношений	Формируемый тип общественного неравенства
Государственное планирование и управление экономикой	Устойчивое закрепление за государственными органами и их ответственными работниками прав и обязанностей в системе планирования и управления экономикой
<i>Отношения по поводу производства общественного продукта</i>	
Производство товаров	Дифференциация производственных организаций и частных производителей по стоимости продукции, уровню производительности труда, экономической эффективности
Использование средств производства	Дифференциация организаций и групп работников по обеспеченности средствами производства, их техническому уровню, эффективности, стоимости, престижности производства
Условия труда работников в отраслях экономики	Дифференциация материально-вещественных, социальных, экологических и организационных условий труда работников в различных отраслях экономики
Оперативное управление производством	Дифференциация групп работников по роли (объему прав и обязанностей) в текущем управлении производственными процессами
Использование природных ресурсов и природной среды	Дифференциация организаций по характеру и качеству используемых природных ресурсов, а также влиянию производственной деятельности на окружающую среду
<i>Отношения по поводу распределения общественного продукта</i>	
Распределение элементов социально-бытовой инфраструктуры	Дифференциация организаций (ведомств), регионов и поселений по обеспеченности жильем фондом и учреждениями социальных услуг
Оплата труда в государственном и негосударственном секторах экономики	Дифференциация организаций и групп работников по уровню и формам (способам) оплаты труда в разных секторах экономики
Распределение общественных фондов потребления	Дифференциация групп населения по уровню денежных выплат и бесплатных (льготных) услуг, получаемых из общественных фондов потребления

Продолжение табл.

Типы экономических отношений	Формируемый тип общественного неравенства
Распределение капиталовложений	Дифференциация организаций (ведомств) по темпам развития материально-технической базы производства и социально-бытовой инфраструктуры
Формирование доходов от частной и индивидуально-семейной трудовой деятельности	Дифференциация групп по уровню денежных и натуральных доходов, получаемых от индивидуально-семейной трудовой деятельности
Формирование и распределение нетрудовых, в том числе незаконных, доходов	Дифференциация групп по причастности к «теневой экономике» и получению незаконных доходов
<i>Отношения по поводу обмена общественного продукта</i>	
Приобретение (покупка) средств производства	Дифференциация организаций по экономическим условиям приобретения средств производства
Сбыт и реализация готовой продукции и услуг	Дифференциация организаций и индивидуальных производителей по уровню платежеспособного спроса на их продукцию со стороны организаций и населения
Формирование платежеспособного спроса населения	Дифференциация групп по уровню личных доходов, величине и структуре платежеспособного спроса на потребительские товары и услуги
Удовлетворение платежеспособного спроса населения на потребительские товары и услуги	Формирование потребительских рынков, существенно различающихся ассортиментом, качеством и ценами товаров, а также покупательной способностью рубля
<i>Отношения по поводу потребления общественного продукта</i>	
Обучение населения и подготовка квалифицированной рабочей силы	Дифференциация социальных групп по уровню, качеству и престижности образования и профессий, а также по вовлеченности в процесс повышения квалификации

Окончание табл.

Типы экономических отношений	Формируемый тип общественного неравенства
Распределение профессионально-должностных мест в общественном производстве	Дифференциация групп населения по социальному качеству и престижности доступных профессионально-должностных мест в общественном производстве
Распределение и перераспределение рабочей силы в общественном производстве	Дифференциация организаций по степени обеспеченности рабочей силой нужного профиля и квалификации. Дифференциация профессиональных групп работников по уровню спроса на их труд
Личное потребление материальных благ и услуг; воспроизводство способности населения к труду	Дифференциация социальных групп по объему, ассортименту и качеству потребительских благ, организации материального потребления, пользованию общественным обслуживанием и др.
Поддержка и восстановление здоровья и способности населения к труду	Дифференциация социальных групп по объему, ассортименту и качеству медицинских услуг, качеству условий труда и быта, состоянию здоровья, степени трудоспособности

Лит.: Экономическая энциклопедия. Политическая экономия: в 4 Т. – М., 1972–1980; Экономическая теория (политэкономия). – М., 1997; Заславская Т. И., Рывкина Р. В. Социология экономической жизни: Очерки теории. – Новосибирск, 1991; Соколова Г. Н. Экономическая социология. – Минск, 1995.

Г. Н. Соколова

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНТЕРЕС – основная категория для обозначения реальных причин и коренных, наиболее глубоких мотивов экономической деятельности и экономического поведения людей, стоящих за их непосредственными побуждениями – мотивами, помыслами, идеями и т. д. Именно экономический интерес способствует согласованности во взаимодействии различных социальных групп и слоев в ходе непрерывного приспособления к экономическим изменениям, формирующим это взаимодействие.

Экономические интересы выступают формой выражения отношений между субъектами экономической деятельности по поводу производства, распределения, обмена и потребления ограниченных матери-

альных ресурсов. Экономические отношения проявляясь в экономических интересах, приобретают характер движущих сил общественного развития, побудительных мотивов хозяйственной деятельности людей.

Люди занимаются хозяйственной деятельностью в конечном счете для того, чтобы удовлетворять свои потребности, которые заключаются в необходимости и возможности приобретения, сохранения и использования благ, в чем бы они не состояли. «Если некое благо оказывается значимым, желаемым для человека, то оно превращается в стимул – внешний объект стремления, актуализированную потребность. Когда же импульс стремления к этому объекту проходит через сознание человека, стимул перерастает в мотив – внутреннее побуждение к действию... хозяйственное действие мотивировано интересом. При возникновении стимула в виде натурального или денежного блага, человек просчитывает возможные последствия предполагаемого действия, оценивая прежде всего два фактора: относительную полезность получаемого блага, настоятельность своей потребности в нем; масштаб издержек, необходимых для получения блага» (В. В. Радаев).

Экономический интерес, в контексте рассматриваемого подхода, можно трактовать как механизм рационализации содержания субъектного интереса в целом. Эту задачу экономический интерес выполняет посредством трансформации стимула (как внешнего объекта стремления) в мотив (как внутреннее побуждение к действию) с определением цели действия и программ реализации этой цели. Однако, «взвешивая» выгоды и издержки предполагаемых действий в процессе оценки появившегося стимула, экономический интерес трансформирует не все внешние объекты стремления во внутренние побуждения, а, как правило, те, которые обладают относительно более высокой полезностью получаемого блага при допустимом масштабе издержек. Чтобы овладеть стимулом, субъекту необходима соответствующая настройка, как инструментальная (навыки, умения, знания), так и психолого-мировоззренческая. Такая настройка субъекта обеспечивает переход стимула в мотив по овладению этим стимулом. Если необходимых для формирования стимула объектов нет, то вектор цели сворачивается, деятельность обесмысливается, активность гаснет.

Содержание экономического интереса субъекта меняется под воздействием общего экономического интереса, что может произойти

вследствие изменения группой, к которой принадлежит субъект, социально-экономического статуса в обществе. На экономический интерес субъекта также оказывают влияние его социально-экономические характеристики, которые могут изменить в те или иные периоды времени представления субъекта о разумности, рациональности, экономичности и т. д. Наряду с этим содержание экономического интереса субъекта, определяя, образно говоря, вектор его потенциальной активности, вносит свой вклад в формирование общего экономического интереса (группы, класса, общества в целом).

Рассмотрение экономического интереса как социального механизма, обеспечивающего трансформацию стимула (как внешнего объекта стремления) в мотив (как внутреннее побуждение к действию), предполагает суждения о регулятивных возможностях, заложенных в этом механизме относительно экономического поведения субъекта хозяйственной деятельности. Существуют два основных канала регуляции экономического интереса – через изменение (индивидуальных или групповых) социально-экономических характеристик субъекта либо путем коррекции частного экономического интереса через соотнесение его содержания с содержанием общего экономического интереса (группы, класса, общества в целом). Если в результате такого «сравнения» субъект хозяйствования убедится в большей экономической перспективности (как он сам ее понимает) следования «направлению и содержанию» общего экономического интереса, то и содержание частного экономического интереса неизбежно изменится.

Использование настоящей концепции анализа экономических интересов позволит государственным органам сбалансировать основные составляющие экономической политики в переходный период – стабилизацию и структурную перестройку экономики – таким образом, чтобы удовлетворить экономические интересы различных социальных групп и обеспечить их максимальный «вклад» в трансформационные процессы общества.

Лит.: *Радаев В. В.* Экономическая социология. – М., 1997; *Шавель С. А.* Социальная сфера общества и личность. – Минск, 1988; *Соколова Г. Н.* Экономическая социология. – Минск, 1995; *Соколова Г. Н.* Экономическая социология: учебник для вузов. – Минск, 2000.

Г. Н. Соколова

ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ ТИПЫ И ФОРМЫ.

Взвешивая выгоды и издержки различных вариантов хозяйственной активности и оценивая свои потенциальные и реальные возможности, индивид совершает свой экономический выбор. Выявление содержательно близких образцов поведения, которые различные субъекты используют при решении сходных экономических задач, позволяет говорить о сформированном типе экономического поведения, а реализующих его индивидов рассматривать как группу носителей того или иного типа экономического поведения. Тип экономического поведения индивида является результатом субъективно-рационального выбора, т. е. выбора в контексте индивидуальных представлений о рациональности (оптимальности, разумности) определенных действий.

На современном этапе развития в белорусской экономике доминируют два базовых типа экономического поведения индивидов: дорыночный и рыночный. Первый базовый тип определяется как дорыночный тип экономического поведения индивида в форме наемного труда. В практике социологических исследований дорыночный тип экономического 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 командно-административной системой.

Наемный труд – самая распространенная в обществе форма организации дорыночного типа поведения. Реализуя свою экономическую активность подобным образом, человек (работник) продает на рынке труда свои знания, умения, навыки покупателю (работодателю). В результате взаимного выбора, в процессе которого обе стороны взвешивают выгоды и издержки каждой из альтернатив, работник включается на определенных условиях в организационную структуру, принимая на себя выполнение заданных функций за условленное вознаграждение.

Второй базовый тип определяется как рыночный тип экономического поведения индивида. Он характеризуется формулой «максимум дохода ценой максимума трудовых затрат». Данный тип 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. Он проявляется в формах: предпринимательство, франчайзинг, фондовая биржа, реализация индивидуальных способностей, сетевой (многоуровневый) маркетинг.

1. Предпринимательство. Выступает формой проявления общественных отношений, возникающих в результате инициативной деятельности индивидуальных или коллективных хозяйствующих субъектов в сферах производства, распределения, обмена и потребления материальных и духовных благ, нацеленной, как правило, на получение прибыли (дохода) и осуществляемой от своего имени, на свой риск и под свою имущественную ответственность. Признанные исследователи феномена предпринимательства (Дж. С. Милль, А. Маршалл, Й. Шумпетер, Ж. Б. Сэй и др.) полагали, что специфика этого явления, в отличие от хозяйственной деятельности как таковой, состоит в осуществлении новых комбинаций факторов производства и обращения. Логически завершённую версию этого подхода отражает позиция австро-американского экономиста Ф. фон Хайека, который рассматривал предпринимательство как деятельность своеобразного типа хозяйственника – *предпринимателя*, для которого главное – анализ и использование различных возможностей для выпуска новых товаров, открытие альтернативных источников сырья, рынков сбыта, новых способов организации производства и т. д. Таким образом, предпринимательское поведение представляется, в той или иной мере, инновационным поведением социальных субъектов в сфере производства широкого спектра благ и последующего оперирования ими.

2. Франчайзинг. Форма предпринимательской активности, связанная с вложением капитала в уже апробированные способы производства благ. Типичный пример франчайзинга – широкая сеть

ресторанов быстрого обслуживания «Мак-Дональдс». Приобретая лицензию на право хозяйствования в этой сфере, предприниматель копирует заданную организационную структуру, создавая свое предприятие по эталону, следуя ему даже в мелочах (ассортимент, форма персонала, принципы обслуживания клиентов и др.). Подобный способ зарабатывания денег позволяет минимизировать риск капиталовложений, по сравнению с освоением новых видов деятельности, ограничивая вместе с тем предпринимательскую инициативу системой правил и образцов.

3. Фондовая биржа. Форма деятельности, в рамках которой осуществляется купля-продажа ценных бумаг и фиксация их текущей рыночной цены. Способ зарабатывать деньги в этой сфере связан с извлечением дохода посредством операций с ценными бумагами (акциями, облигациями, векселями). Чтобы стать брокером или дилером, требуется соответствующее образование и значительный опыт работы.

4. Реализация индивидуальных способностей. Особый способ активности, доступный для человека, обладающего уникальными, выдающимися или просто редкими способностями в одной или нескольких сферах деятельности. Если человек умеет что-то делать лучше других, он может на этом зарабатывать деньги. Причем, конкретную область применения своих способностей он выбирает из числа доступных ему альтернатив на основе сравнения выгод и издержек каждого из вариантов.

5. Сетевой (многоуровневый) маркетинг. Сетевой принцип построения производственно-торговых компаний широко развит во всем мире, так как показал себя наиболее гибким механизмом распространения товаров и услуг высокого качества. Например, в США более 50 % совокупного оборота осуществляется по сетевому принципу, в Японии – до 90 % всех товаров и услуг «находят» своего потребителя посредством сетевого маркетинга.

Неизбежные издержки формирования рынка труда привели к возникновению еще одного типа экономического поведения – 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.

Таким образом, человек выбирает приемлемую для него модель экономического поведения из достаточно ограниченного числа возможностей. Выступая в роли хозяйствующего субъекта, он проявляет свою экономическую активность в контексте сложившихся в обществе производственных и распределительных отношений, которые задают «правила игры», характерные для той или иной сферы деятельности, и определяют соответствующий этой сфере способ хозяйствования.

Лит.: *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов // Антология экономической классики: в 2 т. – М., 1993; *Хейне П.* Экономический образ мышления. – М., 1991; *Человек и рынок (социологический мониторинг).* – Минск, 1992; *Молодежная безработица: проблемы, тенденции, перспективы / под ред. Г. Н. Соколовой.* – Минск, 1994; *Женская безработица: проблемы, тенденции, перспективы / под ред. Г. Н. Соколовой.* – Минск, 1995; *Экономическое поведение безработных в контексте длительности безработицы: проблемы, тенденции, перспективы / под ред. Г. Н. Соколовой.* – Минск, 1997; *Соколова Г. Н.* Рынок труда Республики Беларусь экономические вызовы и социальные ответы. – Минск, 2006.

Г. Н. Соколова

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. Основные факторы формирования экономического мышления – число форм собственности, в рамках которых субъект осуществляет свою деятельность; число других субъектов экономических отношений, с которыми данный субъект взаимодействует; разнообразие взаимодействующих субъектов (предприятия различных форм собственности, банки, инвестиционные фонды и др.); интенсивность, поливариантность и качественная специфика связей; направленность и сила связей и др. Чем более значительными являются факторы формирования экономического мышления, тем более глубокой становится включенность социального субъекта в экономическую практику, в результате которой компоненты экономического мышления объективируются и со временем могут быть включены в сферу экономического сознания.

Экономическое мышление, его непротиворечивость, последовательность и логичность в значительной мере детерминируются состоянием экономического сознания в обществе. Но как отражение непосредственного практического опыта оно по своей сути эмпирично, впитывая в себя индивидуальный, коллективный и общественный опыт развития отечественной экономики. Тип собственности в ее реальном (а не декларативном) выражении, тип организации труда, реальная ситуация на предприятии и в регионе детерминируют присущий им тип ситуативного экономического мышления и экономического поведения. Если организационно-экономические структуры перестраиваются медленно, если система управления утрачивает необходимую гибкость, то и потенциальные преимущества того или иного вида собственности не могут себя проявить с достаточной полнотой, формируя при этом ограниченный, безразлично-пассивный тип экономического мышления.

Формирование современного экономического мышления неизбежно сопровождается преодолением сложившихся стереотипов. В этом процессе немало препятствий, и главное среди них – сила инерции. Сохранение старых, отживающих взглядов и представлений в изменившихся условиях экономического и социального развития во многом опирается на опыт прошлого. Но приверженность к стереотипам хозяйствования нельзя рассматривать лишь как возрастное свойство людей, что явно упрощает проблему. Суть в том, что подобные стереотипы опираются на хорошо 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 экономического мышления и поведения.

Опыт социологических исследований показал, что экономическое мышление 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 все остальное как неактуальное или непонятное. Он фиксирует внимание на том, как сделать выбор и каким этот выбор должен быть. С проблемой выбора связан акцент на субъекте деятельности (будь то социальное сообщество, промышленный или сельскохозяйственный коллектив, корпорация или что-то другое).

По утверждению американского экономиста П. Хейне (экономический образ мышления имеет четыре взаимосвязанные особенности: люди выбирают; только индивиды выбирают; индивиды выбирают рационально; все общественные отношения можно трактовать как рыночные отношения. Первичной характеристикой экономического образа мышления выступает калькуляция выгод и затрат, на которой основывается экономическое поведение. Индивиды преследуют свои цели и интересы, приспосабливаются к поведению друг друга, хотя и соблюдают при этом особые «правила игры». Права собственности и другие «правила игры» определяют, какой выбор совершат индивиды, преследуя свои интересы.

Сделать выбор, считает П. Хейне, означает остановиться на наилучшем из имеющихся вариантов исходя из сравнительной оценки ожидаемых выгод и издержек. Дело в том, что в рамках данной концепции индивиды принимают только те действия, которые, по их мнению, принесут им наибольшую чистую пользу (т. е. пользу за вычетом затрат). 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.

Диалектика взаимосвязи экономического сознания и экономического мышления анализируется с позиций онтологического, гносеологического и социологического подходов.

Лит.: *Абалкин Л. И.* Новый тип экономического мышления. – М., 1987; *Попов В. Д.* Экономический образ мышления. – М., 1991; *Хейне П.* Экономический образ мышления. – М., 1991; *Соколова Г. Н.* Состояние и тенденции развития

экономического мышления // Социол. исслед. – 1990. – № 12; Соколова Г. Н. Экономическая социология. – Минск, 1995; Соколова Г. Н. Экономическая социология: учебник для вузов. – Минск, 2000.

Г. Н. Соколова

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ ИНДИВИДА представляет собой процесс, связанный с перебором экономических альтернатив с целью относительно рационального выбора, обусловленного важнейшими его составляющими: ментальными (экономическим мышлением), максимизационными (экономическими интересами) и традиционными (социальными стереотипами). При этом каждый компонент вносит нечто свое, по-своему формирует тот или иной тип экономического поведения. Так, техника экономического мышления – это первая предпосылка, которой человек руководствуется в своем поведении. Исходя из баланса рациональности и эмоциональности своего мышления, индивиды предпринимают лишь те действия, которые принесут им, по их мнению, наибольшую пользу. Предполагается, что каждый поступает в соответствии с этим правилом: скупец и расточитель, покупатель и продавец, политический деятель и руководитель фирмы, человек осторожный, полагающийся на предварительные расчеты, и отчаянный импровизатор.

В общении между собой, особенно по поводу распределения и потребления ограниченных экономических ресурсов, индивиды преследуют свои экономические интересы, удовлетворяют свои насущные потребности. Это вторая предпосылка их экономического поведения, позволяющая во многом его предсказывать. В обществе, широко использующем деньги, каждый предпочитает иметь их больше, потому что деньги расширяют возможности достижения собственных интересов (в чем бы они ни состояли). Последнее обстоятельство очень помогает предсказывать экономическое поведение. В процессе общественного сотрудничества, действуя в собственных интересах, люди создают возможности выбора для своих оппонентов и общественная координация формируется как процесс непрерывного взаимного приспособления к изменениям в чистой выгоде, возникающим в результате их взаимодействия.

Динамичность социального стереотипа (подвижное равновесие когнитивного образа и инструментально-логической установки) создает

третью предпосылку выбора альтернативных вариантов, – того, что именно превалирует в выборе альтернатив – сформированные ценности стратегического плана или сиюминутные выгоды, интересы общественного порядка или частные интересы.

В основу модели экономического поведения закладывается, в качестве интеллектуального инструмента анализа, концепция, разработанная американским экономистом П. Хейне. Схематично она выглядит следующим образом: люди выбирают: только индивиды выбирают; индивиды выбирают рационально; все общественные взаимодействия можно трактовать как рыночные процессы. 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 предпринимая 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, неизмеримо 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 обеспе-

чивать удовлетворение своих потребностей, используя доступные для этого средства.

Ограниченность объяснительных возможностей экономической теории П. Хейне преодолевается в ходе формирования социологизированной модели экономического поведения. 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 приспособляются к поведению друг друга, соблюдая принятые правила игры, адаптируются к меняющейся ситуации, стремясь получить максимальную чистую выгоду (за вычетом издержек) в результате своих выборов.

В рамках концепции экономического поведения можно объяснить 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 и ожидаемые издержки отказа от реальных возможностей и результатов своих 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 позволит государственным органам осуществлять балансирование пассивных и активных мер социальной политики в отношении различных социальных групп в условиях формирующихся рыночных отношений.

В русле социально-философского подхода важнейшей особенностью поведения по сравнению с деятельностью является то, что оно имеет личностный характер, т. е. сугубо индивидуально. Если содержание деятельности определяется целью (сменяя цели, субъект сменяет виды деятельности), то поведение определяется внутренним ядром личности; и в той мере, в которой это ядро остается неизменным, поведение личности сохраняет свое единство. При таком подходе деятельность и поведение выступают как разные стороны единой активности человека, которая выполняет две важнейшие функции: «во-первых, воздействуя на окружающий мир и преобразуя его, она служит средством удовлетворения материальных и духовных потребностей индивида; во-вторых, она является средством выражения и развития знаний, умений, способностей личности. Обе эти функции слиты воедино в каждом акте человеческой активности... Первую из названных функций активности выполняет деятельность, вторую – поведение» (Никифоров А. Л.). Таким образом, поведение может трактоваться как личностно обусловленная форма деятельности, ее внешняя (в смысле – наблюдаемая) сторона. Экономическое поведение представляет, в этом контексте, форму любой профессиональной деятельности индивида, сообразно уровню развития его экономического мышления, степени удовлетворения его экономических интересов, соотношению традиционности/инновационности в его действиях.

Таким образом, экономическое поведение можно рассматривать: во-первых, как проявление механизма общественной координации деятельности людей, в основе которой лежит принцип взаимовыгодного сотрудничества; во-вторых, как результат самостоятельного рационального выбора возможных стратегий поведения; в-третьих, как личностную форму любой профессиональной деятельности индивида, сообразно уровню развития его экономического мышления, удовлетворению его экономических интересов, соотношению традиционности/инновационности в его действиях. Рациональность в этом случае означает нахождение способов наиболее оптимального достижения выбранных целей.

Лит.: *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов // Антология экономической классики: в 2 т. – Т. 1. – М., 1993; *Хейне П.* Эконо-

мический образ мышления. – М., 1991; *Никифоров А. Л.* Деятельность, поведение, творчество // Деятельность: теории, методологии, проблемы. – М., 1990; *Соколова Г. Н.* Экономическая социология. – Минск, 1995; *Соколова Г. Н.* Экономическая социология: учебник для вузов. – Минск, 2000.

Г. Н. Соколова

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ – см.: *Предприятия экономическое поведение.*

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОЗНАНИЕ представляет собой целостное духовное образование, определяемое развитием экономических институтов, состоянием экономической науки и образования. Э. с. выступает структурным компонентом общественного сознания и подчиняется общим закономерностям развития его структуры. Являясь неотъемлемой стороной экономической жизни, Э. с. отражает прежде всего состояние экономических отношений, «участвует» в их реализации в качестве фактора социально-экономического развития: воплощается в экономической политике государственных органов, проявляется в принципах экономической организации всей общественной жизни, материализуется в деятельности хозяйствующих субъектов. Необходимой субстанцией экономического сознания выступают: система экономических институтов в обществе (например: рынок труда и капиталов, потребительский рынок товаров и услуг, трудовые ресурсы и занятость населения, уровень жизни населения и социальная сфера и др.); состояние экономической науки; состояние и принципы организации высшего (в частности, экономического) образования.

Сущность экономического сознания связывается с систематизированными знаниями, основанными на научном познании и сознательном использовании социально-экономических законов. При выделении экономического сознания применяются онтологический, гносеологический и социологический подходы.

Онтологический (греч. *οντοσ* – субстанция) подход позволяет выявить природу, происхождение экономического сознания, его субстанцию, в качестве которой выступает материально-предметная деятельность человека. Полнее всего этот подход реализован экономистами, в частности, российским экономистом Л. И. Абалкиным. Экономическое сознание он рассматривает на двух уровнях –

теоретическом и практическом, который называет обыденным сознанием. В своей повседневной практике люди и руководствуются, как правило, этим обыденным сознанием, которое (в отличие от теоретического сознания) непосредственно определяет принимаемые решения, действия и поступки. Эти взгляды и представления, далеко не всегда совпадающие с научными выводами, образуют слой экономического мышления. Таким образом, экономическое сознание и экономическое мышление представляются явлениями одного порядка, но разного уровня общности. Л. И. Абалкин показывает, каким образом экстенсивное развитие экономики формирует традиционные подходы и стереотипы экономического мышления.

Гносеологический (греч. γνῶσις – познание) подход позволяет рассматривать взаимодействие явлений, описываемых данными понятиями, через призму положений: общественное сознание отражает общественное бытие и общественное бытие определяет общественное сознание. Наиболее полно этот подход осуществлен российскими философами, в частности В. Д. Поповым. Анализируя диалектику данного процесса, В. Д. Попов, с одной стороны, рассматривает экономическое мышление как процесс и результат познания экономических отношений в форме понятий, суждений, умозаключений. Последние входят, по его мнению, и в содержание экономического сознания. В этом смысле сознание (по В. Д. Попову) – продукт мышления. С другой стороны, мышление осуществляется с помощью сознания, на основе достигнутого уровня сознания. В данном аспекте, считает В. Д. Попов, уже экономическое сознание играет роль первичного элемента по отношению к экономическому мышлению, является его гносеологической основой. Таким образом, мышление как процесс познания есть, согласно В. Д. Попову, экономическое сознание в действии, в движении. Результат этого процесса выражается в формах мышления, которые затем переходят в содержание экономического сознания. Но поскольку данный процесс есть взаимодействие объекта и субъекта, то происходит непрерывный переход объективного в субъективное и наоборот. Результаты мышления объективируются в понятиях, которые при переходе в сознание субъективируются.

Социологический подход (в авторской трактовке) обязывает основное внимание сосредоточить на социальном субъекте как но-

сителе Э. с. и на его роли в процессе функционирования общественного сознания, когда происходит «превращение общественного сознания в общественную силу». Данный подход исходит из различной природы экономического сознания и экономического мышления и делает акцент на диалектике их взаимосвязи. В рамках данного подхода изучаемые явления связываются с принципиально разными уровнями познания: экономическое сознание – с познанием функционирования и развития социально-экономических законов, разработкой принципов организации экономической жизни, а экономическое мышление – с включенностью его носителей в социальную практику.

В рамках социологического подхода экономическое сознание и экономическое мышление обретают своих носителей: экономическое сознание относится к обществу и рассматривается в качестве характеристик этого общества – состояние экономических институтов, экономической науки, экономического образования. Экономическое мышление относится к хозяйствующему субъекту и рассматривается в качестве характеристик включенности этого субъекта в экономическую деятельность: число форм собственности, в рамках которых он действует; число других субъектов экономических отношений, с которыми данный субъект взаимодействует; разнообразие взаимодействующих субъектов (предприятия различных форм собственности, банки, инвестиционные фонды и др.); интенсивность, поливариантность и качественная специфика связей; направленность и сила связей. Таким образом, в рамках социологического подхода происходит персонализация феноменов экономического сознания и экономического мышления, операционализация соответствующих понятий в виде характеристик их показателей, измерение уровня (состояния): экономического сознания в контексте статистических данных, а экономического мышления – по результатам социологических.

Лит.: *Абалкин Л. И.* Новый тип экономического мышления. – М., 1987; *Попов В. Д.* Экономическое сознание: сущность, формирование и роль в обществе. – М., 1988; *Соколова Г. Н.* Объективные условия и субъективные факторы развития экономического сознания // Вопросы теории и практики идеологической работы. – М., 1988; *Соколова Г. Н.* Экономическая социология. – Минск, 1995; *Соколова Г. Н.* Экономическая социология: учебник для вузов. – Минск, 2000.

Г. Н. Соколова

ЭКСПЕРИМЕНТ СОЦИАЛЬНЫЙ – способ получения информации о количественном и качественном изменении показателей деятельности социального объекта в результате воздействия на него управляемых и контролируемых факторов. Э. с. в социологии – необходимый элемент научного познания общественных явлений. Специфика Э. с. в том, что его объектом являются люди, осуществляющие социальную деятельность, обладающие способностью осознавать себя и свое отношение к внешнему миру.

Методологическое основание Э. с. – концепция социального детерминизма. Поэтому основная теоретическая проблема Э. с. – выделение значимых переменных, детерминирующих данное социальное явление. Воздействуя на эти переменные и исследуя причинно-следственные зависимости, можно выяснить структуру детерминации данного явления и роль отдельных переменных.

Отличительная особенность Э. с. как метода получения социальной информации состоит в том, что его проведение требует разработки гипотезы о наличии причинно-следственной связи между исследуемыми явлениями или о характере какого-либо механизма коллективной или индивидуальной деятельности, выведенной логическим путем на основании теоретических и эмпирических данных. Построение гипотезы и планирование ее проверки требует описания системы переменных, детерминирующих поведение социального объекта.

Переменная, направление или интенсивность действия которой определяются социологом в соответствии с заранее разработанной программой, называется управляемой. Она является контролируемой, если ее качественные и количественные изменения, а также направление воздействия осуществляются в заданных пределах. Управляемая и контролируемая исследователем переменная называется независимой и обозначается как экспериментальная (экспериментальный фактор). Фактор, изменение которого определяется независимой переменной, называется зависимой переменной.

Выбор того или иного фактора в качестве независимой или зависимой переменной определяется гипотезой исследования и природой объекта. Специфика социальных объектов – целостность, системность зависимостей. Это означает, что тот или иной экспери-

ментальный фактор может привести не к отдельным изменениям, которые легко зарегистрировать, а к комплексным, многообразным изменениям объекта, которые не вызваны только данным фактором, а объясняются также и спецификой потенциальных состояний, которые данный фактор лишь привел в действие. Так, изменение системы оплаты труда может повлиять на его производительность и качество лишь через создание мощного мотивационного механизма высококачественной работы. При проведении Э. с. важно выявить, каким образом под воздействием управляемых и контролируемых факторов меняются те или иные характеристики социального объекта.

Основные требования к проведению Э. с.: 1) описание объекта наблюдения в системе составляющих его переменных; 2) описание условий существования объекта исследования; 3) формулирование гипотезы о причинно-следственных связях; 4) определение понятий сформулированной гипотезы через эмпирические показатели и индикаторы; 5) выделение независимых переменных; 6) выделение зависимых переменных; 7) описание специфических условий (время, место и т. д.).

По характеру логической структуры доказательства гипотезы Э. с. разделяются на параллельные и последовательные. Под параллельным Э. с. понимается исследование, в котором существует как экспериментальная, так и контрольная группа, и в котором доказательство гипотезы опирается на сравнение двух объектов наблюдения (экспериментального и контрольного) в одно и то же время. В последовательном Э. с. контрольная группа отсутствует. Одна и та же группа выступает в нем как контрольная до введения независимой переменной и как экспериментальная после ее введения. Доказательство гипотезы в этом случае опирается на сравнение двух состояний объекта наблюдения в разное время.

По характеру экспериментальной ситуации Э. с. делятся на полевые (в естественной ситуации) и лабораторные. Чистота проведения Э. с. в сочетании с применением методов статистического анализа результатов может гарантировать, что выявленные в ходе экспериментирования связи изучаемых переменных не будут случайными, а явятся по своему характеру причинно-следственными. Установление причинно-следственных связей между переменными означает раскрытие механизма, лежащего в основе изучаемого типа деятельности.

Проблема обобщения результатов Э. с. – это проблема того, насколько общий характер имеют выделенные в эксперименте связи, характеризующие механизм изучаемой деятельности. Только повторенное многократно экспериментирование позволяет сделать обобщенный вывод о характере исследуемых связей. Для увеличения возможности обобщения полученных выводов, их распространения за рамки экспериментальной ситуации необходимо, чтобы в Э. с. отражался характер распределения важных (с точки зрения экспериментатора) свойств изучаемых социальных групп, т. е. чтобы выводы были репрезентативными.

Характерные ошибки Э. с.: неверно выбранные эмпирические показатели; субъективное восприятие экспериментальной ситуации; тенденция переоценивать воздействие изучаемой переменной, что приводит к произвольному ее толкованию; недооценка воздействия дополнительных факторов; неадекватность статистических методов природе изучаемых причинно-следственных связей. Ослабление контроля также значительно снижает достоверность сделанных выводов.

Лит.: *Куприян А. П.* Проблема эксперимента в системе общественной практики. – М., 1981; *Пэнто Р., Гравитц М.* Методы социальных наук. – М., 1972.

Г. Н. Соколова

ЭКСПЕРИМЕНТ ФАКТОРНЫЙ – метод исследования, предназначенный для изучения причинных связей между условиями, в которых находятся испытуемые, и их поведением, реакциями и т. п. Зависимая переменная, измеряющая реакцию участников эксперимента, может быть только количественной (см. *Шкала измерительная*). Независимые переменные (факторы) могут быть номинальными, порядковыми или количественными, сгруппированными в интервалы.

Классический – трехстадийный – эксперимент состоит из трех этапов:

1. формирование групп;
2. проведение эксперимента (помещение групп в определенные условия);
3. измерение и обработка результатов эксперимента.

Существует несколько оснований для классификации экспериментов.

Схема эксперимента. Эксперименты бывают внутригрупповыми и межгрупповыми. Во внутригрупповом эксперименте одна и та же группа испытуемых последовательно помещается в разные условия. В межгрупповом эксперименте возможно помещение двух или нескольких групп с одинаковым составом испытуемых в разные условия либо помещение в одни и те же условия групп, отличающихся друг от друга составом участников.

Число факторов. По числу факторов эксперименты делятся на однофакторные, двухфакторные и многофакторные. Однофакторные эксперименты могут разделяться на бивалентные (с двумя группами) и поливалентные (с несколькими группами). Например, «классический» бивалентный эксперимент предполагает наличие опытной и контрольной групп.

Характер факторов. Факторы бывают регулируемые и выделяемые. Контролируемые факторы определяют условия, в которых проводится эксперимент. Выделяемые факторы представляют собой характеристики объектов, которые учитываются при формировании групп.

Способ формирования групп. В лабораторном эксперименте группы формируются в соответствии со строго заданными критериями. При использовании групп, однородных по составу, практикуется случайное распределение участников по группам. В естественном эксперименте участвуют группы, которые уже неким образом существуют, например, школьные классы или академические группы. В полевом эксперименте группы формируются из участников, реально находящихся в разных условиях. Например, при исследовании влияния последствий Чернобыльской катастрофы на социальное самочувствие людей группы формируются из проживающих на загрязненных и «чистых» территориях.

Факторный эксперимент сыграл беспрецедентную роль в развитии науки. На протяжении трехсот с лишним лет он считался единственным корректным методом исследования причинных связей. В последние годы в качестве альтернативной и более гибкой развивается методология множественного *анализа регрессионного*.

Лит.: Гласс Дж., Стенли Дж. Статистические методы в педагогике и психологии. – М., 1976; Методы сбора информации в социологических исследованиях. Книга 2. – М., 1990.

О. В. Терещенко

ЭКСПЕРТИЗА СОЦИОЛОГИЧЕСКАЯ – (лат. *expertise*) – специальное исследование для выяснения степени и длительности отклонения основных тенденций экономического, социального и политического развития конкретного общества от абсолютных требований основных социально-экономических законов. Э. с. осуществляется на основе той или иной специальной социологической теории, определяющей постановку задач и интерпретацию полученных результатов. Главной задачей Э. с. является проверка гипотез и положений теории, имеющих принципиальное значение. В связи с этим Э. с. как одна из форм аналитической практики выполняет функцию критерия истинности научного познания в целом.

Современная наука использует разнообразные виды Э. с. В сфере фундаментальных исследований это качественная экспертиза, имеющая целью установить наличие или отсутствие предполагаемого теорией явления. В области прикладных исследований – это качественно-количественная экспертиза, имеющая целью выявить степень и длительность отклонения тех или иных социально-экономических показателей и тенденций развития объекта исследования от так называемых нормативных показателей развития аналогичных объектов в других типах общества. В зависимости от задач исследования за образец могут быть взяты демократическое или тоталитарное общество, индустриально развитое или развивающееся общество, капиталистический или социалистический тип общественного устройства.

Относясь к области теоретического знания, Э. с. представляет собой систему мысленных процедур, проводимых в области сравнения теоретической и эмпирической концепций функционирования изучаемого объекта. Сравнение теоретических моделей и реальных типических модификаций изучаемого объекта проводится с целью выяснения согласованности основных принципов теоретического и эмпирического развития социального феномена.

Э. с. предполагает разработку иерархии социальных механизмов, действие которых направлено на оптимизацию названного развития в плане выбора наилучших вариантов решения задач и пути достижения цели при имеющихся социально-экономических и политических условиях и наличных трудовых ресурсах. Длительность

процесса оптимизации зависит от диапазона и эффективности регулятивных способностей выбранных социальных механизмов. Чем ограниченнее эти способности, тем больше времени понадобится обществу для достижения стоящих перед ним целей.

Назначение Э. с. – способствовать внедрению новых форм социальной организации и оптимизации управления обществом. Содержание и процедуры Э. с. обусловлены также правовыми и моральными нормами общества.

Лит.: Соколова Г. Н. Социологические законы: механизм познания и использования // Методологические основы социологического познания. – Минск, 1994; Соколова Г. Н. Экономическая социология. – Минск, 1995; Соколова Г. Н. Экономическая социология: учебник для вузов. – М.; Минск, 2000.

Г. Н. Соколова

ЭФФЕКТ СТЕРЕОТИПИЗАЦИИ заключается в том, что любой тип общества располагает собственным набором средств к формированию социальных стереотипов. В свою очередь, качество этих стереотипов, степень их подконтрольности, совместимость с инновационной деятельностью, гармоничность и гибкость становятся инструментами самоидентификации социальных субъектов, определяющих их «вклад» в формирование групповых статусов и развитие трансформационных процессов в обществе. Под вкладом понимается вид экономической деятельности (экономического поведения), способствующий изменению социальных институтов и социальной мобильности субъектов в ходе формирования рыночных отношений.

Основными критериями, определяющими тип и способ вклада тех или иных групп в трансформационные процессы, являются: политический потенциал, выражающийся в объеме властных и управленческих функций общественных групп; экономический потенциал, проявляющийся в масштабах собственности этих групп; социокультурный потенциал, отражающий уровень образования, квалификации и культуры, особенности образа и качества жизни людей. Хотя названные критерии взаимосвязаны, каждый из них отражает самостоятельную «ось» социального пространства самоидентификации субъектов экономических отношений.

Понятия политического, экономического и социокультурного потенциала групп и слоев в принципе применимы к любому обществу,

но в постсоветском обществе их конкретное содержание и роль в формировании групповых статусов обладают определенной спецификой. Так, ослабление государственной власти и нестабильность личного статуса способствует снижению влияния политического потенциала на вклад социальных субъектов в трансформационные процессы в обществе. На первое место выдвигается экономический аспект власти, прежде всего – роль общественных групп в управлении экономикой и приватизации собственности. Прямая или даже косвенная причастность к перераспределению крупной государственной собственности сегодня служит важнейшим фактором, определяющим социальный статус.

Экономический потенциал общественных групп постсоветского общества включает три компонента: 1) владение капиталом, способным производить доход; 2) причастность к процессам распределения, перемещения и обмена производственного продукта; 3) уровень личного дохода и потребления. Основную часть постсоветского общества составляют те, кто не имеет ни собственного капитала (дела, бизнеса), ни специального доступа к присвоению государственных благ. Экономический потенциал этих групп определяется уровнем заработка и доходов, получаемых за работу по найму.

Интенсивный распад старых и формирование новых социальных институтов значительно усиливают трудовую и социальную мобильность работников. В связи с этим повышается роль их социокультурного потенциала, включающего в себя качество базового образования, способность к овладению новыми знаниями, уровень квалификации, широту кругозора, богатство профессионального опыта и др. В условиях формирующегося рынка труда возрастает ценность профессионализма, а соответственно и роль социокультурного компонента в механизме самоидентификации субъекта экономических отношений.

Каждый вид потенциала – политический (управленческий), экономический, социокультурный – порождает определенную форму вклада той или иной социальной группы в формирование рыночных отношений. Управленческий потенциал индивидов связывает их вклад в трансформационный процесс с их позицией в структуре управленческих отношений. В этом аспекте можно говорить о раз-

ных типах вклада – стратегическом вкладе руководителей и менеджеров и тактическом вкладе специалистов, соотносимом с их профессией и функциональными обязанностями.

Экономический потенциал той или иной социальной группы определяет объем вклада ее индивидов в трансформационный процесс. В этом случае уровень личных доходов работников тех или иных отраслей экономики определяет объемы их вклада. Можно считать, что работники, живущие ниже уровня минимального потребительского бюджета, не в состоянии вносить сколь-нибудь объемный вклад в развитие рыночных отношений. По данным статистики, лишь около 12 % экономически активного населения могут вносить значимый вклад в развитие трансформационных процессов; остальные живут в режиме простого потребления. В разных отраслях экономики эта доля меняется, возрастая в сфере управления, материально-технического снабжения и информационного обслуживания до 20 % и уменьшаясь в сфере образования и культуры до 3 %.

Социокультурный потенциал индивидов, связанный с качеством их базового образования, способностью к овладению новыми знаниями, уровнем квалификации, позволяет говорить о соотношении интенсивного и экстенсивного способов вклада этих индивидов в трансформационные процессы. Интенсивный способ соотносится с повышением производительности труда и получением более высокой позиции и, следовательно, более значимого влияния на ход трансформационных процессов. Экстенсивный способ соотносится с влиянием на ситуацию за счет увеличения продолжительности рабочего времени, устройства на дополнительную работу и других возможностей горизонтальной мобильности.

Так, руководители и менеджеры по типу вклада идентифицируют свою миссию с ролью «стратега», определяющего основные направления экономических изменений. По способу вклада их роль связывается с интенсивным влиянием на экономические процессы за счет повышения производительности труда и получения более высокой позиции для более значимого влияния на ход событий. Гуманитарная и техническая интеллигенция, служащие, рабочие высокой и средней квалификации по типу вклада идентифицируют свою миссию с ролью «тактика», выполняющего основные решения «верхнего

эшелона» в соответствии со своей должностью и профессией; по способу вклада – как с интенсивным, так и с экстенсивным влиянием на экономические процессы, что зачастую связано с нисходящей вертикальной мобильностью. Представители социально слабозащищенных категорий населения не вносят никакого вклада в трансформационные процессы в экономике и переживают наибольшие трудности.

Рассмотрение эффекта стереотипизации как процесса самоидентификации субъекта экономических отношений (в зависимости от его политического, экономического и социокультурного потенциала), определяющего объем, тип и способ его вклада в развитие общества, позволяет разрабатывать социальные механизмы регулирования этого процесса в рамках общей концепции государственного регулирования.

Лит.: Экономический образ мышления: реальность и перспективы / под ред. Г. Н. Соколовой. – Минск, 1994; *Соколова Г. Н.* Экономическая социология. – Минск, 1995; *Соколова Г. Н.* Экономическая социология: учебник для вузов. – Минск, 2000.

Г. Н. Соколова

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА – его результативность, соотношение результатов производственной деятельности и затраченных на их достижение трудовых и материальных ресурсов. Сущность процесса повышения Э. п. состоит в увеличении экономических результатов на каждую единицу затрат.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ – его результативность, отношение затрат на достижение цели, решение поставленной задачи к полученному результату (в количественном или качественном измерении). Э. у. зависит от затрат на содержание аппарата управления и результатов управленческой деятельности, находящих отражение в успешности функционирования управляемого объекта. Повышение Э. у. достигается совершенствованием его структуры, упразднением лишних звеньев автоматизацией управленческого труда на основе применения информационных систем, повышением квалификации аппарата управления.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

АЛЕКСЕЙЧЕНКО Юрий Александрович

Минск, Институт управления и предпринимательства, доцент кафедры управления персоналом, магистр гуманитарных наук по социологии (Университет Уорвик, Великобритания).

E-mail: alex179@rambler.ru

АЛЕХИН Дмитрий Иванович

Минск, Белорусский институт системного анализа и информационного обеспечения научно-технической сферы (БелИСА), кандидат социологических наук, заведующий отделом статистики науки и инноваций.

E-mail: isa@belisa.org.by

ДЕНИСОВ Артур Юрьевич

Минск, Институт социологии Национальной академии наук Беларуси, магистр социологических наук, научный сотрудник.

E-mail: denisovartur@gmail.com

КОБЯК Олег Витальевич

Минск, Белорусский государственный университет, кандидат социологических наук, доцент, докторант кафедры социологии факультета философии и социальных наук.

E-mail: socioleg@tut.by

КУЗЬМЕНКО Татьяна Владимировна

Минск, Институт социологии Национальной академии наук Беларуси, кандидат социологических наук, старший научный сотрудник.

E-mail: kuzmenkot@mail.ru

ЛИХАЧЕВ Николай Егорович

Могилев, Могилевский институт региональных социально-политических исследований, доктор социологических наук, доцент, директор.

E-mail: mirspi@mogilev.by

МАРТИНКЕВИЧ Антон Вацлавович

Минск, Институт социологии Национальной академии наук Беларуси, магистр социологических наук, научный сотрудник.

E-mail: antonvidok@gmail.com

ПАЛХОВСКАЯ Екатерина Борисовна

Минск, Институт социологии Национальной академии наук Беларуси, магистр социологических наук, научный сотрудник.

E-mail: synatko1@mail.ru

СЕЧКО Наталья Николаевна

Минск, Институт социологии Национальной академии наук Беларуси, кандидат социологических наук, доцент, старший научный сотрудник.

E-mail: natsechko@yandex.ru

СИМХОВИЧ Валентина Александровна

Минск, Белорусский государственный экономический университет, доктор социологических наук, профессор, декан факультета менеджмента.

E-mail: simkhovich_V@bseu.by

СМИРНОВА Розалия Андреевна

Минск, Институт социологии Национальной академии наук Беларуси, доктор философских наук, доцент, заведующая отделом социологии регионального развития.

E-mail: smirnovasoc@yandex.ru

СОКОЛОВА Галина Николаевна

Минск, Институт социологии Национальной академии наук Беларуси, доктор философских наук, профессор, заведующая отделом экономической социологии и социальной демографии, заслуженный работник образования Республики Беларусь.

E-mail: gnsok@cosmostv.by

ТАРАНОВА Елена Валерьевна

Минск, Институт социологии Национальной академии наук Беларуси, кандидат социологических наук, старший научный сотрудник.

E-mail: taranova@tut.by

ТЕРЕЩЕНКО Ольга Викентовна

Минск, Белорусский государственный университет, кандидат социологических наук, доцент, заведующая кафедрой социальной коммуникации.

E-mail: sociocom@bsu.by

ТИТАРЕНКО Лариса Григорьевна

Минск, Белорусский государственный университет, доктор социологических наук, профессор, профессор кафедры социологии.

E-mail: larisa166@mail.ru

ШАХОТЬКО Людмила Петровна

Минск, Институт экономики Национальной академии наук Беларуси, доктор социологических наук, профессор, главный научный сотрудник.

E-mail: director@economics.basnet.by

Справочное издание

ЭКОНОМИКО-СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ СЛОВАРЬ

Составители:

Соколова Галина Николаевна

Кобяк Олег Витальевич

Редактор *А. В. Волченко*

Художественный редактор *И. Т. Мохнач*

Технический редактор *О. А. Толстая*

Компьютерная верстка *О. С. Снитко*

Подписано в печать 23.10.2013. Формат 60×84¹/₁₆. Бумага офсетная.
Печать цифровая. Усл. печ. л. 35,81. Уч.-изд. л. 31,4. Тираж 400 экз. Заказ 194.

Издатель и полиграфическое исполнение:

Республиканское унитарное предприятие «Издательский дом
«Беларуская навука». ЛИ № 02330/0494405 от 27.03.2009.

Ул. Ф. Скорины, 40, 220141, Минск.