

А. И. Кравченко

Обществознание

Учебник



Электронные версии книг на сайте

www.prospekt.org



• ПРОСПЕКТ •

Москва
2015

УДК 30(075.8)
ББК 60я73
К78

Электронные версии книг
на сайте www.prospekt.org

Кравченко А. И.

К78 Обществознание : учебник. – Москва : Проспект, 2015. – 280 с.
ISBN 978-5-392-16908-5

В учебнике изложены основные вопросы курса «Обществознание»: предмет и методы, этапы развития общества и его социальные основы, эволюции и революции в развитии общества, природа государства, экономика, правовые и политические основы современного общества.

Учебник написан в соответствии с государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования Российской Федерации и содержит основные вопросы, включаемые в билеты для зачетов и экзаменов.

Для студентов, аспирантов и преподавателей вузов, научных работников, а также всех интересующихся вопросами обществознания.

УДК 30(075.8)
ББК 60я73

Учебное издание

Кравченко Альберт Иванович

ОБЩЕСТВОЗНАНИЕ

Учебник

Оригинал-макет подготовлен компанией ООО «Оригинал-макет»
www.o-maket.ru; тел.: (495) 726-18-84

Санитарно-эпидемиологическое заключение
№ 77.99.60.953.Д.004173.04.09 от 17.04.2009 г.

Подписано в печать 15.08.2014. Формат 60×90 ¹/₁₆.
Печать цифровая. Печ. л. 17,5. Тираж 200 экз. Заказ №

ООО «Проспект»
111020, г. Москва, ул. Боровая, д. 7, стр. 4.

ISBN 978-5-392-16908-5

© А. И. Кравченко, 2014
© ООО «Проспект», 2014

Введение

Современное обществознание, которое под разными названиями преподается во всех индустриально развитых странах, обладает собственным предметом и методами исследования. Оно включено в общую систему научного знания и занимает в ней строго определенное место. Обществознание — это содружество родственных дисциплин: философии, психологии, социальной психологии, экономики, социологии, антропологии, политологии, государства и права, которые образуют самостоятельную подсистему научного знания — *социальное знание*.

Обществознание — слово, присущее только русскому языку. В других странах ему соответствует выражение *social studies*. В знаменитом словаре Вебстера термин «*social studies*» определяется следующим образом: это часть курса обучения в школе или колледже, включающая вопросы социальных отношений и функционирования общества, которые рассматриваются в таких науках, как история, государство и право, экономика, граждановедение, социология, география и антропология. Слово *study* в переводе с английского означает не только изучение и научные занятия, но также упражнение, приобретение знаний, предмет изучения.

Вряд ли одна наука в состоянии охватить все многообразие знаний об обществе и человеке. Вот почему существует несколько отраслей знания, предметом изучения которых выступает поведение человека в социальной группе. При этом размеры социальных групп могут колебаться от небольшой семьи до племени, нации и общества. Когда взрослые люди, профессиональные ученые, всерьез берутся за изучение человеческого поведения, то их деятельность называется «социальными науками» (*social sciences*). А когда подростки и юноши изучают в школе, колледже или университете человеческое поведение, то такой курс именуется «социальным знанием», или *social studies*.

Между отечественным обществознанием и зарубежным *social studies* существует прямая связь. По существу это один и тот же учебный курс, но получивший разное название и отражающий особенности разных стран. В США и Западной Европе акцент ставится на конкретику и практические занятия, а в России — на фундаментальные знания.

Предмет социального знания охватывает проблематику целого ряда наук, а именно антропологии, экономики, политической науки (в нашей стране она называется политологией), социологии, социаль-

ной психологии, социальной географии, международных отношений и сравнительного правоведения. Иногда в этот список включают историю как социальную науку.

Предмет обществознания, как это сложилось в России к настоящему времени, включает знания следующих наук: экономики, права, социологии, политологии, философии, психологии и социальной психологии, культурологии. Как видим, расхождение между зарубежным социальным знанием и отечественным обществознанием небольшое. География и история в наших школах преподаются в качестве самостоятельных дисциплин, а не как часть обществознания. В остальном все практически сходится. Поскольку социальное знание за рубежом прошло долгий исторический путь и накопило огромный положительный опыт, который может и нам пригодиться, имеет смысл присмотреться к нему более подробно.

В начале XX в. в школах США некоторые из этих предметов были объединены в общий курс, получивший название «социальные знания» (*social studies*). Цель данного курса — дать учащимся систематический и обстоятельный обзор всех сторон человеческой жизни на протяжении всех периодов истории и во всех частях света. В 1916 году комитет Общенациональной ассоциации образования опубликовал отчет о статусе социальных наук, изучаемых в вузах. В нем признавалась необходимость создания вводного курса, междисциплинарного по своему характеру, включающего знания из разных наук и призванного заменить собой отдельные курсы по каждой науке. Главной целью такого курса, получившего название *social studies*, должно быть воспитание добропорядочных граждан.

Акцент на воспитании гражданских чувств диктовался тогдашней международной обстановкой. Прежде всего тем обстоятельством, что значительная часть американцев состояла из эмигрантов из Европы. Перед педагогами поставили задачу создать понятную представителям разных национальностей систему обучения, призванную сплотить их вокруг американского образа жизни и ценностей. И в современной школе продолжает существовать междисциплинарный предмет по общественным знаниям, когда-то названный *social studies*. В то же время он не является единственным источником знаний для учащихся в области социальных наук. Кроме него существуют курсы по истории, экономике, социологии, политической науке и другим дисциплинам. Они покрывают общее предметное поле, которое во всей глубине не способен исчерпать общеобразовательный курс *social studies*. Последний сохранил функцию связующего мостика между науками.

Под **наукой** принято понимать систематически организованные знания, основанные на фактах, добытых с помощью эмпирических методов исследования, основанных на измерении реальных явлений.

В вопросе о том, какие дисциплины относятся к социальным наукам, единого мнения не существует. Тем не менее к **социальным наукам** принято относить социологию, психологию, социальную психологию, экономику, политологию и антропологию. У них много общего, они тесно связаны между собой и составляют своего рода научный союз. Примыкает к нему группа других, родственных ему дисциплин: *философия, язык, искусствоведение, литературоведение*. Их относят к **гуманитарному знанию**. И это правильно. Социальные науки оперируют *количественными* (математико-статистическими) методами, а гуманитарные, за редкими исключениями, — *качественными* (описательно-оценочными). Историки относят свою науку то к гуманитарному знанию, то к социальным наукам.

Начиная с 50-х гг. в американских колледжах и университетах получил известность термин «поведенческие науки». К ним относят психологию, социологию, социальную психологию, а также социальную, или культурную, антропологию. Объединение их под общим названием поведенческих наук подчеркивает их близость к естественным наукам. Иногда термины «поведенческие науки» и «социальные науки» используются как синонимы, хотя многие ученые проводят между ними определенные различия.

Проблемы, которые ныне широко изучаются социальными науками, дискутировались до того, как появилось само название. Во всяком случае, его не было в XIX в. До того предметные области, которые известны как политическая наука, право, этика, психология и экономика, попадали в сферу компетенции философии. Классики античной философии Платон, Сократ и Аристотель были уверены в том, что все многообразие окружающего человека и ощущаемого им мира можно подвергнуть научному исследованию.

Аристотель (384—322 до н. э.) провозгласил, что все люди по своей природе склонны к познанию. Среди того, о чем люди стремятся узнать в первую очередь, находятся вопросы типа: почему люди ведут себя так, как это на самом деле происходит, откуда произошли социальные институты и как они функционируют. Нынешние социальные науки появились только благодаря завидному упорству древних греков все анализировать и рационально мыслить. Поскольку античные мыслители являлись философами, то результат их размышлений считался частью философии, а не социальных наук.

Если античная мысль была по своему характеру философской, то средневековая оставалась теологической. В то время как естест-

венные науки освободились от опеки философии и получили собственное название в конце Средних веков, предмет социальных наук долго еще оставался в сфере влияния философии и теологии. Основная причина заключалась, видимо, в том, что предмет социальных наук — поведение людей — был тесно связан с божественным промыслом и потому находился в юрисдикции церкви.

Ренессанс, возродивший интерес к познанию и обучению, появился в конце Средних веков, но так и не стал началом самостоятельного развития социальных наук. Ученые эпохи Возрождения больше изучали греческие и латинские тексты, особенно работы Платона и Аристотеля. Их собственные сочинения зачастую сводились к добросовестным комментариям к античной классике.

Поворот произошел только в XVII—XVIII столетиях, когда в Европе появилась плеяда выдающихся философов: француз *Рене Декарт* (1596—1650), англичане *Френсис Бэкон* (1561—1626), *Томас Гоббс* (1588—1679) и *Джон Локк* (1632—1704), немец *Иммануил Кант* (1724—1804). Они, а также французские просветители *Шарль Луи Монтескье* (1689—1755) и *Жан Жак Руссо* (1712—1778) изучали функции правительства (политическая наука), природу общества (социология). Английские философы *Дэвид Юм* (1711—1776) и *Джорж Беркли* (1685—1753), а также Кант и Локк пытались выяснить законы действия разума (психология), а Адам Смит создал первый великий трактат по экономике «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776).

Эпоху, в которую они трудились, называют Просвещением. Оно иначе взглянуло на человека и человеческое общество, освободив наши представления от религиозных пут. Просвещение поставило традиционный вопрос иначе: не как Бог создал человека, а как люди создают богов, общество, институты. Над этими вопросами философы продолжали думать вплоть до XIX века.

На возникновение социальных наук большое влияние оказали кардинальные изменения в обществе, которые произошли в XVIII столетии: революция в Америке, французская революция и индустриальная революция в Англии определили ведущую роль западной цивилизации в последующем развитии человечества. Начали рушиться старые монархии в Европе, в Северной Америке появились демократические правительства. В новых индустриальных столицах мира быстро увеличивался рабочий класс. Население планеты выросло в несколько раз. Впервые оно превысило 1 млрд человек в 1800 г. Рост городов изменил облик Европы. Индустриальная революция вызвала технологический скачок и развитие машинной индустрии. Разрушались социальные связи, которые в течение веков покоились на неподвижном фундаменте сельской жизни. В но-

вых городах появилось то, чего никогда не было в деревнях: массы бедных и нищих людей, неполные семьи, изнурительный детский труд, одиночество пожилых людей. Об этих проблемах как о характерных чертах современного образа жизни ученые писали даже в XX столетии.

Динамизм социальной жизни благоприятствовал освобождению социальных наук из пут философии. Другим условием освобождения социального знания явилось развитие естественных наук, в первую очередь физики, изменивших образ мышления людей. В XIX веке различия в методах и точности познания между физикой и философией стали особенно заметными. Если материальный мир может быть предметом точного измерения и анализа, то почему таковым не может стать социальный мир? На этот вопрос первым попытался ответить французский философ **Огюст Конт** (1798—1857). В своем «Курсе позитивной философии» (1830—1842) он провозгласил появление «науки о человеке», назвав ее социологией.

По мысли Конта, наука об обществе должна встать в один ряд с науками о природе. Его взгляды в то время разделяли английский философ, социолог и юрист **Иеремия Бентам** (1748—1832), увидевший в морали и законодательстве искусство руководить поступками людей, английский философ и социолог **Герберт Спенсер** (1820—1903), развивший механистическое учение о всеобщей эволюции, немецкий философ и экономист **Карл Маркс** (1818—1883), основоположник теории классов и социального конфликта, и английский философ и экономист **Джон Стюарт Милль** (1806—1873), написавший фундаментальные труды по индуктивной логике и политэкономии. Они считали, что единое общество должна изучать единая наука. Между тем в конце XIX в. исследование общества расщепилось на множество дисциплин и специальностей. Подобное несколько раньше произошло в физике.

Специализация знаний — неизбежный и объективный процесс. Специализация началась в немецких, а затем американских университетах. Специалисты в области социальных наук были преимущественно университетскими профессорами. В начале XX в. социальные науки превратились в самостоятельные сферы исследования и приняли современный вид. За каждой наукой закрепился самостоятельный департамент (факультет, кафедра) в университете и колледже.

Первой среди социальных наук выделилась **экономика**. Хотя термин «экономика» употреблялся еще в 1790 г., предмет этой науки именовался политической экономией до конца XIX в. Основателем классической экономики стал шотландский экономист и философ **Адам Смит** (1723—1790). В своем «Исследовании о природе и

причинах богатства народов» (1776) он рассмотрел теорию стоимости и распределения доходов, капитал и его накопление, экономическую историю Западной Европы, взгляды на экономическую политику, финансы государства. А. Смит подходил к экономике как к системе, в которой действуют объективные законы, поддающиеся познанию. К классикам экономической мысли причисляют также *Давида Рикардо* («Принципы политической экономии и налогообложения», 1817), Джона Стюарта Милля («Принципы политической экономии», 1848), *Альфреда Маршалла* («Принципы экономики», 1890), Карла Маркса («Капитал», 1867).

Экономика изучает поведение больших масс людей в рыночной ситуации. В малом и большом — в общественной и частной жизни — люди и шага ступить не могут, не затрагивая *экономических отношений*. Договариваясь о работе, покупая товары на рынке, считая свои доходы и затраты, требуя выплаты зарплаты и даже собираясь в гости, мы — прямо или косвенно — учитываем принципы экономики.

Как и социология, экономика имеет дело с большими массами. Мировой рынок охватывает 5 млрд людей. Кризис в России или Индонезии тут же отражается на биржах Японии, Америки и Европы. Когда производители готовят к продаже очередную партию новой продукции, их интересует мнение не отдельного Петрова или Васечкина, даже не малой группы, а больших масс людей. Это и понятно, ведь закон прибыли требует производить больше и по меньшей цене, получая максимальную выручку с оборота, а не со штуки.

Сложное понятие «сегментирование рынка» подразумевает простейшую вещь: каждая социальная группа — пенсионеры, пионеры и миллионеры — ориентирована на разный тип товаров, обитает в разных местах, ходит в разные магазины, имеет различную покупательную способность, реагирует на экономические кризисы по-разному и т. д. Без исследования поведения людей в рыночной ситуации экономика рискует остаться просто техникой счета — прибыли, капитала, процентов, связанных между собой абстрактными построениями теории.

Под **политической наукой** подразумевается академическая дисциплина, изучающая формы правления и политическую жизнь общества. Основы политической науки заложены идеями Платона («Республика») и Аристотеля («Политика»), живших в IV в. до н. э. Политические явления анализировал также римский сенатор Цицерон. В эпоху Ренессанса самым известным мыслителем был *Никколо Макиавелли* («Государь, 1513). Гуго Гроци опубликовал «О законах войны и мира» в 1625 г. В эпоху Просвещения к вопросам о сущ-

ности государства и функционирования правительства обращались многие мыслители. Среди них были Бэкон, Гоббс, Локк, Монтескье и Руссо. В самостоятельную дисциплину политология оформилась благодаря работам французских философов Конта и *Жюльена Анри де Сен-Симона* (1760—1825). Другой француз, историк, социолог и политический деятель *Алексис де Токвиль* (1805—1859) в ставшем классическим политическом трактате «О демократии в Америке» (1835) обосновывал несовместимость свободы с тенденциями к социальному равенству и нивелированию индивидуальных различий. Во втором томе этого трактата А. Токвиль описал обычаи, манеры поведения и социальные институты американского общества.

Термин «политическая наука» применяется в западных странах для того, чтобы отличить научные теории, точные методы и статистический анализ, которые применяют к изучению деятельности государства и политических партий и которые отражаются этим термином, от абстрактных рассуждений о сущности государства и функциях правительства, существовавших задолго до возникновения политической науки, насчитывающих более чем двухтысячелетнюю историю и более точно отражаемых термином *политическая философия*. К примеру, *Аристотель*, хотя и считается отцом политической науки, на самом деле был политическим философом. Если политическая наука отвечает на вопрос о том, как *действительно* устроена политическая жизнь общества, то политическая философия отвечает на вопрос о том, как *должна быть* устроена эта жизнь, что надо делать с государством, какие политические режимы являются правильными, а какие — неправильными.

В нашей стране не проводится различия между политической наукой и политической философией. Вместо двух терминов используется один — политология. Политология, в отличие от социологии, касающейся 95% населения, затрагивает только вершину айсберга — тех, кто реально обладает властью, участвует в борьбе за нее, манипулирует общественным мнением, участвует в переделе общественной собственности, лоббирует в парламенте принятие выгодных решений, организует политические партии и т. п. В отечественной политологии пока еще очень мало надежных эмпирических данных и научных теорий, объясняющих законы политической жизни общества. В основном политологи строят умозрительные концепции, хотя во второй половине 90-х гг. наметился определенный прогресс и в этой области. В самостоятельное направление выделились некоторые прикладные области политологии, в частности технология проведения политических выборов.

Культурная антропология явилась следствием открытия европейцами Нового Света. Незнакомые племена американских индей-

цев поражали воображение своими обычаями и образом жизни. После этого внимание ученых привлекли дикие племена Африки, Океании и Азии. Антропологию, которая дословно означает «науку о человеке», интересовали в первую очередь примитивные, или дописьменные, общества. Культурная антропология занимается сравнительным изучением человеческих обществ. В Европе ее еще называют этнографией и этнологией.

Среди выдающихся этнологов XIX в., т. е. ученых, занимавшихся сравнительными исследованиями культуры, числятся английский этнограф, исследователь первобытной культуры **Эдуард Бернетт Тайлор** (1832—1917), разработавший анимистическую теорию происхождения религии, американский историк и этнограф **Льюис Генри Морган** (1818—1881), в книге «Древнее общество» (1877) первым показавший значение рода как основной ячейки первобытного общества, немецкий этнограф **Адольф Бастиян** (1826—1905), основавший Берлинский музей народоведения (1868) и написавший книгу «Люди Восточной Азии» (1866—1871). Английский историк религии **Джеймс Джордж Фрезер** (1854—1941), написавший всемирно известную книгу «Золотая ветвь» (1907—1915), хотя и творил уже в XX в., также относится к числу пионеров культурной антропологии.

Сегодня школьники и студенты активно приобщаются к культурной антропологии не только в теории, но и на практике. К примеру, школьники из Филадельфии посещают этнографические заповедники и парки, в частности Фармаунт Парк, где на практике знакомятся с образом жизни и традициями жителей далеких стран. На уроках они выполняют особые задания, например создают своими руками африканские маски, что является частью учебной программы по культурной антропологии, призванной рассказать о самых разных народах во всех концах света. Школьники из Дании изучают аборигенов Америки и их культуру, посещая кампусы индейцев. Они готовят пищу на костре, учатся ездить на лошади и стрелять из лука.

Особое место среди социальных наук занимает **социология**, которая при переводе (лат. *socium* — общество, греч. *logos* — знание, учение, наука) означает буквально знание об обществе. Социология — наука о жизни людей, опирающаяся на строгие и проверенные факты, статистику и математический анализ, а факты часто берутся опять же из самой жизни — из массовых опросов мнения простых людей, т. е. у нас с вами. Социология для Конта, придумавшего ее название, означала систематическое исследование людей. В начале XIX в. О. Конт построил пирамиду научного знания. Все известные тогда фундаментальные области знания — математику, астроно-

мию, физику, химию и биологию — он расположил в иерархическом порядке так, что внизу оказались самые простые и наиболее абстрактные науки. Над ними размещались более конкретные и более сложные. Самой сложной наукой оказалась социология — наука об обществе. О. Конт мыслил социологию как всеохватывающую сферу знания, изучающую историю, политику, экономику, культуру и развитие общества.

Однако европейская наука вопреки ожиданиям Конта пошла не по пути синтеза, а, наоборот, по пути дифференциации и расщепления знания. Экономическую сферу общества стала изучать самостоятельная наука экономика, политическую — политология, душевный мир человека — психология, традиции и обычаи народов — этнография и культурная антропология, а динамику народонаселения — демография. И социология выделилась в узкую дисциплину, которая уже не охватывала все общество, а детальнейшим образом изучала только одну, социальную сферу.

В отличие от О. Конта, мыслившего глобально, других социологов XIX столетия больше привлекали злободневные социальные проблемы, окружавшие их в жизни, а именно бедность, преступность, развал семьи, детский труд и другие последствия распространения фабричного производства. Заметный вклад в развитие науки внесли исследования французского инженера **Фредерика Ле Пле** (1806—1882). В его шеститомном труде «Европейские рабочие» (1877—1879) дана исчерпывающая типология рабочих семей по образу жизни, профессиям и бюджету, информация о технико-экономическом развитии отраслей, профессиональном продвижении молодых рабочих, условиях жизни. Он разработал метод статистической выборки, которым пользуются современные социологи.

На становление предмета социологии большое влияние оказал француз **Эмиль Дюркгейм** («Правила социологического метода», 1895), немцы **Фердинанд Теннис** («Община и общество», 1887), **Георг Зиммель** («Социология», 1908), **Макс Вебер** («Протестантская этика и дух капитализма», 1904—1905), итальянец **Вильфредо Парето** («Разум и общество», 1916), англичанин **Герберт Спенсер** («Принципы социологии», 1876—1896), американцы **Лестер Ф. Уорд** («Прикладная социология», 1906) и **Уильям Грэм Самнер** («Наука об обществе», 1927—1928 посмертно).

Социология возникла как ответ на потребности формирующегося гражданского общества. Сегодня социология подразделяется на множество отраслей, включая криминологию и демографию. Она стала наукой, помогающей обществу глубже и конкретнее познать себя. Широко применяя эмпирические методы — анкетный опрос и наблюдение, анализ документов и методы наблюдения, эксперимент и

обобщение статистики, — социология смогла преодолеть ограниченности социальной философии, которая оперирует чрезмерно обобщенными моделями.

Социологические данные активно используют в политической борьбе, определении рейтинга популярности политических лидеров. К ним обращаются маркетологи, когда изучают потребительский рынок и спрос на тот или иной вид товара. К социологическим данным, описывающим общественное мнение, обращаются государственные деятели, политологи, журналисты, коммерсанты. Все хотят знать, кто сегодня наиболее популярен, какой товар наиболее ходкий, за какую партию проголосует большинство избирателей, в какой степени приемлемо для населения то или иное нововведение, скажем, институт президентства или альтернативная служба в армии.

Опросы общественного мнения накануне выборов, анализ распределения политических сил в стране, ценностных ориентаций избирателей или участников забастовочного движения, изучение уровня социальной напряженности в том или ином регионе — вот далеко не полный список вопросов, которые все чаще решаются средствами социологии.

Социальная психология — это пограничная дисциплина. Она сформировалась на стыке социологии и психологии, взяв на себя те задачи, которые не в силах были решить ее родители. Оказалось, что большое общество не прямо воздействует на индивида, а через посредника — малые группы. Этот ближайший к человеку мир друзей, знакомых и родных играет исключительную роль в нашей жизни. Мы вообще живем в малых, а не в больших мирах — в конкретном доме, в конкретной семье, в конкретной фирме и т. п. Малый мир влияет на нас порой даже сильнее, чем большой. Вот почему появилась наука, которая вплотную и очень серьезно им занялась.

Социальная психология представляет собой область исследования поведения человека, его чувств и мотивации, в групповой ситуации. Она изучает социальную базу формирования личности. Как самостоятельная наука социальная психология возникла в начале XX в. В 1908 году американский психолог **Уильям Макдоугал** опубликовал книгу «Введение в социальную психологию», которая благодаря своему названию дала имя новой дисциплине. В ней подчеркивалась инстинктивная природа человеческого поведения. Опираясь на дарвиновскую теорию эволюции, Макдоугал пытался объяснить, каким образом люди становятся нравственными и дружелюбными членами общества, вместо того чтобы подобно зверям погрузиться во взаимную борьбу. Он утверждал, что природные побуждения,

управляющие поведением людей, претерпели длительную культурную эволюцию и изменили свою сущность.

История современной социальной психологии начинается в период между 1925 и 1945 г., когда стали использоваться новые методы, техника эмпирического исследования и экспериментальные приемы. В их число входят социометрия, лабораторный эксперимент, измерение реакций публики, использование ролевых игр в качестве социальных стимулов, исследование установок.

В ряду основных проблем социальной психологии стоит групповая динамика, которая применяется не только по отношению к малым группам, но также к крупным организациям типа армии. Хотя основным полем деятельности остаются различные проявления малой группы, а именно семья, община, предприятие, учреждение. Нашлось практическое приложение принципам социальной психологии и в социальной работе, в сфере промышленных отношений, управленческих тренингов, потребительских установок. К главным темам исследования социальных психологов относятся также социализация, социальное восприятие, межличностные отношения и взаимодействие и др.

В отличие от физической географии, описывающей расположение различных мест на карте земного шара, **социальная география** интересуется людьми, проживающими в этих точках. Определяя ее предмет, следует ответить на два вопроса: почему и каким образом различаются социальные характеристики в зависимости от места проживания? Как адаптируются люди к конкретной среде и климату?

Исследования взаимосвязи человека с окружающей средой, ее влияния на поведение людей имеют давнюю историю. Греческий историк **Геродот**, живший в V в. до н. э., описал образ жизни и обычаи людей, обитавших на территории Персидского царства. Несколько столетий спустя **Страбон** написал «Географию», в которой обобщались сведения о многочисленных народах, обитавших в I в. н. э. на территории Греции и Римской империи. В XIV в. араб **Ибн Баттута** в книге «Путешествия» описал жителей Ближнего Востока, Центральной Азии, Китая, Индийского субконтинента, Африки и многочисленных островов. Итальянский философ **Дж. Вико** в своей книге «Новая наука» (1725) описал расцвет и упадок человеческих обществ и сделал большой вклад в развитие социальной географии. Он был убежден в том, что различные общества проходят одни и те же фазы, но в разное время.

Большой вклад в развитие этой области знания внес немецкий географ и этнограф **Фридрих Ратцель** (1844—1904), основатель «политической географии». Он доказал влияние природных усло-

вий на развитие народов и культур в разных географических зонах. В результате у него получилась своеобразная географическая карта культурной жизни человечества. В своих трудах он дал общую картину расселения народов и распространения культур. По земной поверхности, считал Ратцель, с различной скоростью перемещаются не только людские потоки, но и культурные изобретения, предметы, идеи, явления. С тех пор основными книгами по социальной географии считаются «Человеческая география» (в двух томах, 1882, 1891) и «Политическая география» (1897) Ратцеля.

Сравнительное право было неизвестно еще в античном мире. Аристотель собрал и сравнил конституции 158 городов-полисов, для того чтобы построить модель правильной конституции. Кодекс Юстиниана в Византии основывался на правовых законах и документах, собранных со всех уголков и созданных во все периоды существования Римской империи. В качестве самостоятельной отрасли юридической науки сравнительное право было признано в XIX в. Своды законов, такие как Кодекс Наполеона и английские публичные законы, послужили основой юридического образования. Ученые начали сравнивать правовые системы разных стран, а юридические журналы, основанные в Германии (1829) и Франции (1834), — публиковать отчеты исследований о международном праве.

Первый курс сравнительного права появился в Колледж де Франсе в 1831 г. В Парижском университете подобный курс стал читаться в 1846 г. Общество сравнительного законодательства основано в 1869 г. в Париже, а в Лондоне аналогичная организация создана в 1898 г. Первый международный конгресс сравнительного права состоялся в Париже в 1900 г. После Первой мировой войны европейские школы обратили свое внимание на изучение законодательных систем не только собственных стран, но также США, а позже СССР.

В широком смысле слова **международное право**, мировая политика и международные отношения — отрасли знания, возникшие на пересечении политологии и юриспруденции, стали предметом изучения только в XX столетии. В 20-е годы в колледжах и университетах появились курсы международных отношений, где изучались вопросы истории дипломатии, международное право, проблемы войны и мира, движения за мир, деятельность Лиги Наций по укреплению мира. Вторая мировая война дала дополнительный стимул к исследованиям в этой области. Одним из крупнейших послевоенных теоретиков считается **Ханс Моргентау**, автор «Политики наций» (1948).

В отличие от курса обществознания для 8—9 классов, где основной упор делался на знакомство с азами научного знания о человеке и обществе, в новом учебнике акценты смещены на более углуб-

ленное и серьезное ознакомление с основами конкретных наук — экономикой, психологией, философией, социологией, политологией, культурологией и др. Важная цель такого издания — дать базу знаний для подготовки к практической жизни.

Вместе с тем здесь не ставится задача охватить все многообразие понятий, теорий и подходов, созданных в каждой из этих областей знаний. Большая наука перегружена специальной терминологией и тысячами научных теорий, которые вряд ли разместятся на страницах одной-единственной книги.

Курс обществознания для колледжа должен, по всей видимости, ориентироваться на доступную 16—17-летним подросткам систему знаний, обращаться к имеющемуся жизненному опыту, одновременно расширяя и углубляя его.

Обществоведение и в старших классах, по мнению автора, обязано оставаться по своей сути формой доверительного разговора с подростком, в том числе о нравственных проблемах. Переход от старшего подросткового возраста к юношескому — это время постановки и решения для себя кардинальных этических проблем не только о смысле жизни или ценностях гражданского поведения, но также о добре и зле, счастье и долге, подлости и удовольствии. Вот почему в этой книге, по сравнению с предыдущей, вы найдете расширенный раздел о морали и нравственности.

Другая цель курса обществознания — дать азы профориентации. Многие из вас пойдут трудиться на предприятие, в учреждения и офисы, органы местной власти. Неправильный выбор профессии часто ломает судьбу. Конечно, никогда не поздно все переиграть, сменить профессию. Но на обучение часто требуются большие деньги, а на смену профессии теряется драгоценное время. Обществознание призвано помочь сориентироваться юношам и девушкам в том, что есть экономика, право, психология, социология и т. д.

Несколько слов о том, что вам надо знать для успешного овладения курсом обществознания в колледже. Прежде чем приступить к данному учебнику, вам надо как следует повторить материал за 8—9 классы, держать учебник под рукой и обращаться к нему при надобности. В новом учебнике не повторяется все то или многое из того, что уже изложено в прошлом пособии. Новые знания потребуют расширения кругозора и совершенствования способности аналитически мыслить. Мы окунемся в сложный мир социальных наук, путешествие по которому ожидает быть захватывающим и весьма поучительным.

Глава 1

СТРУКТУРА И РАЗВИТИЕ ОБЩЕСТВА

Что такое общество

Каких только определений не давали обществу! За многие века, а размышлять над природой общества люди начали в глубокой древности, накопились десятки и сотни определений.

В античности, когда человек мыслил окружающий мир гораздо проще и представлял его себе гораздо меньшим по объему, обществом охватывались только такие житейские отношения, в которых греки или спартанцы видели общность, союз, содружество. Сегодня мы назвали бы такое общество скорее сообществом земляков или единомышленников. Для Аристотеля главным в обществе являлись братство и любовь. А поскольку именно на них строится семья, то именно с семьи начинал он свое учение об обществе. Общество — прежде всего семья. Семейная любовь называлась «социальной», и отношение жены к мужу было социальным. Семья называлась обществом потому, что возникала путем договора — заключения брачного союза. Вот почему брак — источник общества. Обществами греки называли также коммуны друзей, у которых все было общим.

В переносном смысле понятие общества распространялось также на отношения государственные. В Греции государством называли город — полис. Первоначально он предназначался исключительно для военных целей, служил оплотом обороны и исходной точкой нападения. Его население представляло дружину, жившую сообща и сплоченно. Политическое развитие надо понимать как развитие городского быта, переход к мирным профессиям, торговле, частному предпринимательству. Уже в то далекое время получило четкое размежевание понимание политического как мирного и неполитического как военного способа решения проблем. Ослабевали дружинно-коллективные связи, на первое место выходило личное начало.

В отличие от греков римляне придали понятию «социальное» исключительно юридическое значение, а обществами называли союзы, образованные ради достижения не столько нравственных целей, сколько имущественных. В римской теории частного и публич-

ного права, которая лежит в основе современной европейской цивилизации, прослеживаются истоки учения о гражданском обществе. У римлян общество — не что иное, как договор, заключаемый неродственниками для достижения вполне конкретной имущественной цели.

Древнеримское государство называлось гражданством (*civitas*), означавшим союз граждан, первоначально только копьеносцев, воинов, дружину, сообща стяжавших имущество — *respublicum* (буквально — публичную вещь), а затем деливших его или сообща владевших им. Римская *civitas* больше, нежели греческая *polis*, носила характер свободной сродки, вольницы, договорной ассоциации. Государственная община в Древнем Риме постепенно разрослась до союза племен, поэтому социальным стали называть также международное общение¹.

С тех пор философы, социологи, политологи и представители других социальных наук активно обсуждали вопрос о сущности и главных признаках общества. Они пришли к выводу о том, что общество следует понимать в двух смыслах — широком (философском) и узком (социологическом).

В широком философском смысле обществом обозначают любую совокупность исторически сложившихся форм совместной деятельности людей. Общество называют еще второй природой, подчеркивая тем самым, что оно стоит вне естественной природы, не может возникнуть как ее логическое продолжение и не способно функционировать по ее законам.

У этой точки зрения есть противники. Они утверждают, что общество людей является прямым продолжением биологического сообщества зверей и что в обществе нет ничего такого, чего не было бы в животном мире. Так, муравейник представляет собой совершенный аналог человеческого общества: он так же, как оно, сложно организован, в нем существуют разделение труда и специализация, свой язык, на котором «разговаривают» муравьи, и т. д. Поэтому муравьев, как и многих других живых существ, ведущих совместный образ жизни, сторонники такой теории называют социальными животными.

Действительно, наука относит муравьев к общественным насекомым, способным образовывать семьи, состоящие из нескольких каст. Одни виды муравьев возводят наземные города — муравейники, напоминающие современные города-миллионники, а другие ведут бродячий образ жизни, напоминающий наших далеких предков — собирателей и охотников. Велик соблазн и человеческое общество представить по образу и подобию муравейника.

¹ Подробнее см.: Спекторский Е. В. Общество в античном мире // Философские науки. 1992. № 2. С. 109—132.

Тем не менее внешнее сходство часто бывает обманчиво. Человеческое общество является результатом эволюции природы, а не ее органической частью. Муравьи живут 65 млн лет, и ни один из 10 тысяч видов за это время практически не изменился. Человек существует всего 2 млн лет, но претерпел за такое короткое время качественные изменения. В чем же дело?

А дело в том, что все насекомые — муравьи, пчелы или гусеницы — эволюционируют не как индивиды, а как род. У животных — а человек по своей биологической природе принадлежит к ним — действует *естественный отбор*, известный нам по описаниям Ч. Дарвина. У насекомых же царствует *грегарный отбор* (от лат. *grex* — стадо): совершенствуется не особь, а вся популяция. Вот почему объединения насекомых называют *биологическими сверхорганизмами*. Все особи действуют генетически запрограммированно — как организм одного типа.

Сверхорганизм подобен машине. Животные и люди биологически универсальны, они поочередно могут выполнять различные функции (добывание пищи, размножение, строительство, оборону и т. д.). К тому же они однополые. Но муравьи и пчелы биологически специализированы, в большинстве своем они бесполое. Одни особи способны только к размножению, другие могут добывать пищу, но лишены способности к воспроизводству.

У насекомых минимальные способности к обучению, а у человека — максимальные. Поведение людей на 80% социально приобретенное и на 20% биологически прирожденное. Середину на воображаемом континууме способности к обучению занимают высокоразвитые животные, например обезьяны, которые в обучении достигают поразительных успехов. Чем выше способности к обучению, тем выше уровень индивидуального развития. Все насекомые похожи друг на друга. Но это трудно сказать о животных и совершенно невозможно — о людях. Только люди создали общество — высокоорганизованную форму совместной деятельности индивидов. Следовательно, уровень индивидуального и уровень общественного развития тесно связаны друг с другом: чем богаче индивид, тем сложнее общество. Выражение «социальные животные», относимое к муравьям и пчелам, остается скорее метафорой, нежели строгим научным понятием.

То же самое надо сказать и о разделении труда. Муравьи генетически запрограммированы на выполнение одного вида деятельности. В отличие от животных они не могут переключаться на другие виды деятельности. Да и труда как такового у них нет. Биологически запрограммировано у насекомых и сотрудничество: помогая друг другу транспортировать тяжелый предмет, муравьи действу-

ют инстинктивно. В социологическом смысле они не взаимодействуют. Социальное взаимодействие, или интеракция, возможно там, где есть индивиды, обладающие осознанными намерениями, целями, потребностями и интересами.

Признаки общества

Рассмотрим, что из себя представляет общество в узком, социологическом значении. Когда человек эмигрирует в другую страну и принимает новое гражданство, ему приходится приспосабливаться не только к иному климату или политическому режиму, но и к социальному устройству, т. е. обществу. Следует различать три сходных понятия — страна, государство, общество.

Страна — часть света или территории, которая имеет определенные границы и пользуется государственным суверенитетом. Вот как официально описывается наша страна.

Россия (Российская Федерация — Россия), государство в восточной части Европы и в северной части Азии. 17 075,4 тыс. км². Население 148,4 млн чел. (1994), городское — 73%. Русские составляют 81,5% (1989, перепись); проживает св. 100 народов. Большинство верующих — христиане, главным образом православные, остальные — мусульмане, буддисты и др. В России 1066 городов, 2270 поселков городского типа (на 01.01.1994). Столица — Москва. Официальный (государственный) язык на всей территории РФ — русский. Большая часть европейской территории России расположена в пределах Восточно-Европейской равнины. На юге — северные склоны Кавказа, на северо-западе — горы Хибины. К востоку от Урала — Западно-Сибирская равнина, окаймленная на юге горами Южной Сибири (Алтай, Саяны, горы Прибайкалья, Забайкалья и др.). Между Енисеем и Леной расположено Среднесибирское плоскогорье, между Леной и Тихим океаном — хребты и нагорья Северо-Восточной Азии. Наиболее крупные реки: Лена, Иртыш, Енисей, Обь, Волга, Амур; крупнейшие озера — Каспийское (море), Байкал, Ладожское, Онежское. На территории России (с севера на юг) располагаются зоны: арктическая пустыня, тундровая, лесотундровая, лесная, лесостепная, степная, полупустынная (Прикаспийская низменность). Месторождения нефти, природного газа, угля, железных руд, апатитов, калийных солей, фосфоритов, руд цветных, редких и драгоценных металлов, алмазов и др. Территория России разделена на 12 крупных экономических районов (Северный, Северо-Западный, Центральный, Волго-Вятский, Центрально-Черноземный, Поволжский, Северо-Кавказский, Уральский, Западно-Сибирский, Восточно-Сибирский, Дальневосточный, Калининградская обл.).

Государство — политическая организация данной страны, включающая определенный тип режима власти (монархия, республика), органы и структуру правления (правительство, парламент). Как государство современная Россия характеризуется так.

Россия — демократическое федеративное государство с республиканской формой правления. Действующая Конституция России одобрена на всенародном референдуме 12 декабря 1993 г. В составе Российской Федерации — субъекты федерации: республики (21), края (6), области (49), города федерального значения Москва и Санкт-Петербург, автономная область и автономные округа (10). Народам Российской Федерации гарантируется право на сохранение родного языка. Глава государства — президент Российской Федерации, избираемый российскими гражданами на 4 года на основе всеобщего равного и прямого избирательного права при тайном голосовании. Президент является также Верховным Главнокомандующим Вооруженными Силами Российской Федерации. Представительный и законодательный орган Российской Федерации (ее парламент) — Федеральное Собрание, состоит из двух палат: Государственная Дума и Совет Федерации. Исполнительную власть осуществляет Правительство Российской Федерации во главе с председателем, назначаемым президентом с согласия Государственной Думы.

Общество — социальная организация данной страны, основой которой является социальная структура. Охарактеризовать современное общество можно следующим образом.

Основными социальными институтами или сферами российского общества выступают семья, производство (экономика), государство, образование, культура, наука и религия. Занятое в этих институтах население (граждане или члены общества) делится на три основных класса: высший, средний и низший. В нашем обществе уже нет, как прежде, сословий. Элита, стоящая наверху социальной пирамиды, концентрирует в своих руках большую часть национального богатства и принимает большинство важных для страны решений. Она не превышает 1% населения, а высший класс — 5%. Средний класс невелик и составляет не более 15—20% населения. Большинство людей по уровню жизни сегодня находится у границ бедности. Экономическую основу составляют рыночные отношения. Богатое культурное наследие России позволяет ей считаться одной из самых развитых стран мира, а наличие ядерного оружия и сильной армии — входить в число ведущих держав, определяющих политику в современном мире. По уровню жизни, состоянию здравоохранения, продолжительности жизни и другим показателям Россия в 90-е гг. вышла из состава развитых стран и опустилась на уровень развивающихся стран.

Страны изучает география, государство — политология, а общество — социология.

Общество — **социальная организация** не только страны, но также нации, народности, племени. Было время, когда четких политических или государственных границ, отделяющих одну страну от другой, не существовало. Стран в привычном смысле слова тогда не было. Целые народы и племена достаточно свободно передвигались

в пространстве, осваивая новые территории. Когда процесс переселения народов завершился, появились земли, ограниченные государственным суверенитетом. Таким образом, страны — результат территориального раздела мира.

Однако общество существовало и в ту далекую эпоху, когда не было стран и государств. Стало быть, понятие «общество» применимо к любой исторической эпохе, к любому по численности объединению (группе) людей (именно людей, а не их животных предков; человек же появился 40 тысяч лет назад), если это объединение отвечает следующим признакам, которые выделил американский социолог Эдвард Шилз:

1) объединение не является частью какой-либо более крупной системы (общества);

2) браки заключаются между представителями данного объединения;

3) оно пополняется преимущественно за счет детей тех людей, которые уже являются его признанными представителями;

4) объединение имеет территорию, которую считает своей собственной;

5) у него есть собственное название и своя история;

6) оно обладает собственной системой управления;

7) объединение существует дольше средней продолжительности жизни отдельного индивида;

8) его объединяет общая система ценностей (обычаев, традиций, норм, законов, правил, нравов), которую называют культурой.

Нетрудно догадаться, что подобным критериям соответствуют и современные державы, насчитывающие сотни миллионов граждан, и древние племена, уместившиеся на территории нынешнего городского микрорайона. У тех и других имеются кровно-родственные системы (заключение браков и рекрутирование новых членов), свои территория, название, культура, история, управление, а самое главное — они не являются частью другого целого.

Гораздо труднее решить вопрос о том, куда относить, например, поселок городского типа. Ведь у него, кажется, есть все необходимые для общества признаки: кровно-родственная система, территория, история, культура, название, управление. А чего ему не хватает?

Можно дать иное определение предмету нашего обсуждения. Обществом следует называть *самую крупную группу*, в которой только приходится жить людям и в которую включаются все другие группы. Мы уже познакомились с представлением о больших и малых группах. Так вот, общество, по крайней мере современное, — это самая большая из всех групп, входящих в него.

В одном из самых авторитетных изданий — в «Словаре по социологии» (Лондон: Пингвин Букс, 1988) — его авторы Николас Аберкромби, Стивен Хилл и Брайн С. Тернер утверждают: «Понятие “общество” представляет собой категорию здравого смысла, для которого оно эквивалентно национальным границам государств. Хотя социологи часто оперируют обыденной терминологией, она не всегда подходит целям научного исследования. Общество не обязательно соответствует политическим границам. Правильнее полагать, что социология изучает социальные группы любого размера, в том числе и самого большого». А как бы вы отнеслись к мнению английских социологов? Согласны вы с ним или нет?

Общество в узком значении можно рассматривать под разными углами зрения. Например, его можно свести к совокупности всех групп, входящих в него, — и тогда мы будем иметь дело прежде всего с *населением*. Можно считать, что стержнем общества выступает *социальная иерархия*, в которой все люди выстроены по критерию богатства и объема власти. Наверху окажется богатая и всевластная элита, посередине средний класс, а внизу бедное и бесправное большинство или меньшинство общества. Можно свести общество к совокупности пяти фундаментальных *институтов*: семья, производство, государство, образование (культура и наука) и религия. Действительно, институты выполняют функцию столпов общества, на которых все и держится. Можно, наконец, все общество разделить на четыре главные *сферы* — экономическую, политическую, социальную и культурную. И такой подход окажется правильным.

Какой бы из этих подходов мы ни взяли, он высвечивает сложное явление только с одной стороны. Но иначе и быть не может. А вот совокупность односторонних взглядов может дать нам целостную картину общества. Разберемся в его составных частях, или аспектах. Начнем с последнего — общество как взаимосвязь четырех сфер.

Основные сферы общества

Из географии вы знаете о существовании четырех частей света — севера, юга, запада, востока. Из курса обществознания вы узнаете о том, что у общества тоже есть четыре стороны света. Они называются сферами общества — экономической, социальной, политической и духовной.

Экономическая сфера — это фирмы, предприятия, заводы, банки, рынки, потоки денег и инвестиций, обороты капиталов и т. п. Иными словами, то, что позволяет обществу имеющиеся в его распоряжении ресурсы (землю, труд, капитал и управление) запус-

тить в производство и создать такое количество товаров и услуг, которое удовлетворит жизненно важные потребности людей — в пище, жилье, досуге и т. п. В экономической жизни общества прямо участвуют 50—60% населения, которых называют экономически активным населением: рабочие, служащие, предприниматели, банкиры и др. Косвенно в ней участвуют 100% проживающих на данной территории людей, поскольку все мы являемся потребителями товаров и услуг, созданных первыми. Пенсионеры уже вышли из производства, а дети в него еще не вошли. Они не создают материальных ценностей, но их потребляют.

Основой экономической сферы любого общества является производство, конечная продукция которого составляет национальный доход. Производство характеризуется также технико-экономическим потенциалом, который существует в данный момент в данном обществе. Национальный доход и производственный потенциал современной России описываются следующим образом.

В структуре национального дохода (1993, %): промышленность — 44,5, сельское хозяйство — 10,0, строительство — 11,5, транспорт и связь, материально-техническое снабжение, заготовки и др. — 34,0. Добыча (1993) нефти (включая газовый конденсат) — 354 млн т (главным образом Западно-Сибирская и Волго-Уральская нефтегазовые провинции), природного газа — 619 млрд м³, угля — 305 млн т (Кузнецкий, Печорский, Канско-Ачинский, Южно-Якутский бас. и др.), железной руды — 76 млн т (Курская магнитная аномалия, месторождения Урала, Зап. Сибири и др.). Крупная черная (выплавка стали — 58,3 млн т, чугуна — 40,5 млн т (Магнитогорск, Челябинск, Нижний Тагил, Новокузнецк, Череповец, Липецк и др.)) и цветная (Норильск, Красноярск, Иркутск и др.) металлургия. Разрабатываются месторождения алмазов в Якутии. Машиностроение (тяжелое, общее, среднее, производство приборов, точных машин и инструментов и др.); крупные центры: Москва, Санкт-Петербург, на Урале, в Поволжье, Зап. Сибири. Химическая и нефтехимическая промышленность (производство пластмасс, минеральных удобрений, химических волокон, автопокрышек и др.); важнейшие районы химической промышленности: Центральный, Северо-Запад, Поволжье и Урал. Лесная промышленность развита в северных и восточных районах страны. Развито производство стройматериалов, легкая (главным образом текстильная) и пищевая промышленность. Выработка электроэнергии — 957 млрд кВт·ч (1993). На территории России функционируют объединенные энергетические системы Центра, Северо-Запада, Поволжья, Сев. Кавказа, Урала, Сибири и Дальнего Востока, входящие в Единую энергетическую систему страны. Наряду с многочисленными ТЭС действуют мощные Волжско-Камский и Ангаро-Енисейский гидроэнергетические каскады, ряд АЭС. Сельскохозяйственные угодья составляют (1992, млн га) 222,3, в том числе пашня 132,0 (ок. 60%), сенокосы — 23,2, пастбища — 64,7. Более $\frac{4}{5}$ пашни при-

ходится на Центральный и Центральнo-Черноземный р-ны, Поволжье, Сев. Кавказ, Урал и Зап. Сибирь. Земледелие дает 36% валовой продукции сельского хозяйства, животноводство — св. 60%. В 1993 году посевная площадь сельскохозяйственных культур — 111,8 млн га. Основные сельскохозяйственные культуры: зерновые, сахарная свекла, подсолнечник, картофель, лен. Валовой сбор (1993, млн т): зерно — 99,1, сахарная свекла — 25,5, подсолнечник — 7,8, картофель — 37,7, льноволокно — 0,06. Эксплуатационная длина (1993, тыс. км) железных дорог — 87, автодорог — 934, в том числе с твердым покрытием — 725, магистральных трубопроводов — 206, внутренних водных путей — 101.

Политическая сфера — это президент и аппарат президента, правительство и парламент (Федеральное Собрание), его аппарат, местные органы власти (губернские, областные), армия, полиция, налоговая и таможенная службы, которые все вместе составляют государство, а также политические партии, не входящие в него. Основная задача государства — обеспечение социального порядка в обществе, улаживание конфликтов между партнерами, например рабочими, профсоюзами и работодателями, учреждение новых законов и слежение за их неукоснительным выполнением всеми структурами, недопущение политических переворотов, защита внешних границ и суверенитета страны, сбор налогов и обеспечение деньгами учреждений социальной и культурной сфер и т. д. Основной вопрос политической сферы — узаконивание способов борьбы за власть и защита таковой, когда она досталась какому-либо классу или группе. Задача партий — выразить многообразие политических интересов различных, часто противоположных, групп населения через установленные законом каналы.

Духовная сфера (культура, наука, религия и образование) включает университеты и лаборатории, музеи и театры, художественные галереи и научно-исследовательские институты, журналы и газеты, памятники культуры и национальные художественные сокровища и т. д. У этой сферы три главные задачи. Наука призвана открывать новые знания в технической и гуманитарной областях, т. е. создавать авангардные технологии, проекты космических кораблей, расшифровывать старинные тексты, описывать законы вселенной и т. д. Образование призвано передавать открытое учеными знание последующим поколениям самым эффективным способом, для чего создаются школы и университеты, новейшие программы и методики преподавания, квалифицированные учителя. Культура призвана создавать внеученные, а именно художественные ценности, хранить их в библиотеках, музеях, выставлять в галереях. В культуру следует включить и религию, которая выступает стержнем духовной культуры любого общества.

Социальная сфера понимается в двух смыслах — широком и узком — и в зависимости от этого охватывает разные объемы всего пространства общества.

Социальная сфера общества в широком значении — это совокупность организаций и учреждений, отвечающих за благосостояние населения. В этом случае сюда включаются магазины, пассажирский транспорт, коммунальное и бытовое обслуживание (ЖЭКи и химчистки), общественное питание (столовые и рестораны), здравоохранение, связь (телефон, почта, телеграф), а также учреждения досуга и развлечения (парки культуры, стадионы). В первом значении социальная сфера охватывает почти все слои и классы — от богатых и средних до бедных.

Социальная сфера в узком значении подразумевает только социально незащищенные слои населения и учреждения, обслуживающие их: пенсионеры, безработные, малообеспеченные, многодетные, инвалиды, а также органы социальной защиты и социального обеспечения (включая и социальное страхование) как местного, так и федерального подчинения. Во втором значении к социальной сфере относится не все население, а лишь его часть, как правило, беднейшие слои.

Сферы общества можно расположить на плоскости таким образом, что все они будут равны между собой, т. е. находиться на одном горизонтальном уровне. Но их можно выстроить и в вертикальном порядке, определив для каждой из них собственную, не похожую на другие, функцию или роль в обществе.

Так, экономика выполняет функцию добывания средств существования и выступает фундаментом общества. Политическая сфера во все времена выполняла роль управленческой надстройки общества, а социальная сфера, описывающая социально-демографический и профессиональный состав населения, совокупность взаимоотношений между большими группами населения, пронизывает всю пирамиду общества. Такой же универсальный, или сквозной, характер носит и духовная сфера общества, духовная жизнь людей. Она затрагивает все этажи общества. Новая картина мира представлена на рис. 1.

Социальная стратификация

Как мы уже выяснили в курсе обществознания для 8—9 классов, **социальная стратификация** — это то же самое, что **социальное расслоение**. Наука уподобила строение общества строению Земли и разместила *социальные слои (страты)* также *по вертикали*. Основанием служит *лестница доходов*: бедняки занимают низшую ступеньку, зажиточные группы населения — среднюю, а богатые — верхнюю.

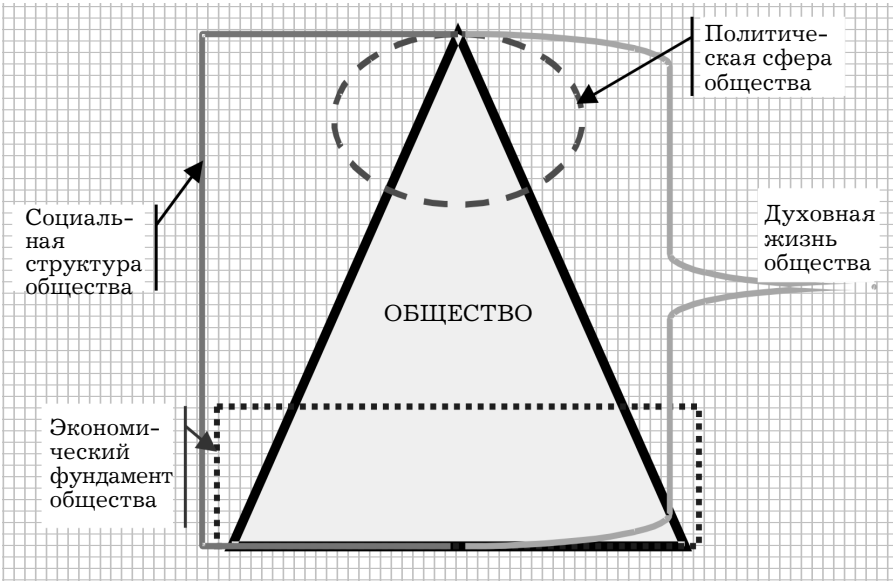


Рис. 1. Вертикальная структура общества

Крупные общественные страты именуют еще *классами*, внутри которых мы можем обнаружить более мелкие подразделения, которые, собственно, и называются слоями, или стратами. Класс богатых разбивается на верхний (очень богатых, миллиардеров) и нижний (просто богатых, миллионеров) слои. Средний класс состоит из трех слоев, а низший, или бедный, класс — из двух. Самый нижний слой именуют еще *андерклассом*, или «социальным дном».

Доход, власть, престиж и образование определяют **совокупный** социально-экономический статус, т. е. положение и место человека в обществе. В таком случае статус выступает обобщенным показателем стратификации. Приписываемый статус характеризует жестко закрепленную систему стратификации, т. е. *закрытое общество*, в котором переход из одной страты в другую практически запрещен. К таким системам относят рабство и кастовый строй. Достижимый статус характеризует подвижную систему стратификации, или *открытое общество*, где допускаются свободные переходы людей вниз и вверх по социальной лестнице. К такой системе относят классы (капиталистическое общество). Наконец, феодальное общество с присущим ему сословным устройством следует причислить к *промежуточному типу*, т. е. к относительно закрытой системе. Здесь переходы юридически запрещены, но на практике они не исключаются. Таковы исторические типы стратификации.

рабство касты сословия	закрытое общество
классы	открытое общество

Стратификация, т. е. неравенство в доходах, власти, престиже и образовании, возникла вместе с зарождением человеческого общества. В зачаточной форме она обнаружена уже в простом (первобытном) обществе. С появлением раннего государства — восточной деспотии — стратификация ужесточается, а по мере развития европейского общества, либерализации нравов стратификация смягчается. Сословный строй свободнее кастового и рабства, а пришедший на смену сословному классовый строй стал еще более либеральным.

Рабство — исторически первая система социальной стратификации. Рабство возникло в глубокой древности в Египте, Вавилоне, Китае, Греции, Риме и сохранилось в ряде регионов практически до настоящего времени. Оно существовало в США еще в XIX в. Рабство — экономическая, социальная и юридическая форма закрепощения людей, граничащая с полным бесправием и крайней степенью неравенства. Оно исторически эволюционировало. Примитивная форма, или патриархальное рабство, и развитая форма, или классическое рабство, существенно различаются. В первом случае раб обладал всеми правами младшего члена семьи: жил в одном доме с хозяевами, участвовал в общественной жизни, вступал в брак со свободными, наследовал имущество хозяина. Его запрещалось убивать. На зрелой стадии раба окончательно закалили: он жил в отдельном помещении, ни в чем не участвовал, ничего не наследовал, в брак не вступал и семьи не имел. Его разрешалось убивать. Он не владел собственностью, но сам считался собственностью хозяина («говорящим орудием»).

Как и рабство, кастовый строй характеризует закрытое общество и жесткую стратификацию. Он не такой древний, как рабовладельческий строй, и менее распространенный. Если через рабство прошли практически все страны, разумеется, в разной степени, то касты обнаружены только в Индии и отчасти в Африке. Индия — классический пример кастового общества. Оно возникло на развалинах рабовладельческого в первые века новой эры.

Кастой называют социальную группу (страту), членством в которой человек обязан исключительно рождению. Он не может перейти из одной касты в другую при жизни. Для этого ему надо родиться еще раз. Кастовое положение человека закреплено индуистской религией (понятно теперь, почему касты мало распространены). Соглас-

но ее канонам люди проживают больше, чем одну жизнь. Каждый человек попадает в соответствующую касту в зависимости от того, каким было его поведение в предшествующей жизни. Если плохим, то после очередного рождения он должен попасть в низшую касту, и наоборот.

Всего в Индии четыре основные касты: брахманы (священники), кшатрии (воины), вайшии (купцы), шудры (рабочие и крестьяне) — и около 5 тыс. неосновных каст и подкаст. Особо стоят неприкасаемые (отверженные) — они не входят ни в какую касту и занимают самую низшую позицию. В ходе индустриализации касты заменяются классами. Индийский город все больше становится классовым, а деревня, в которой проживает $\frac{7}{10}$ населения, остается кастовой.

Формой стратификации, предшествующей классам, являются сословия. В феодальных обществах, которые существовали в Европе с IV по XIV в., люди разделялись на сословия. **Сословие** — социальная группа, обладающая закрепленными обычаями или юридическим законом и передаваемыми по наследству правами и обязанностями. Для сословной системы, включающей несколько страт, характерна иерархия, выраженная в неравенстве их положения и привилегий. Классическим образцом сословной организации являлась Европа, где на рубеже XIV—XV вв. общество делилось на высшие сословия (дворянство и духовенство) и непривилегированное третье сословие (ремесленники, купцы, крестьяне). А в X—XIII веках главных сословий было три: духовенство, дворянство и крестьянство. В России со второй половины XVIII в. утвердилось сословное деление на дворянство, духовенство, купечество, крестьянство и мещанство (средние городские слои). Сословия основывались на земельной собственности.

Права и обязанности каждого сословия определялись юридическим законом и освящались религиозной доктриной. Членство в сословии определялось наследством. Социальные барьеры между сословиями были достаточно жесткими, поэтому социальная мобильность существовала не столько между, сколько внутри сословий. Каждое сословие включало множество слоев, рангов, уровней, профессий, чинов. Так, государственной службой могли заниматься лишь дворяне. Аристократия считалась воинским сословием (рыцарством).

Чем выше в общественной иерархии стояло сословие, тем выше был его статус. В противоположность кастам межсословные браки вполне допускались, допускалась и индивидуальная мобильность. Простой человек мог стать рыцарем, купив у правителя специальное разрешение. Купцы за деньги приобретали дворянские титулы.

лы. В качестве пережитка подобная практика частично сохранилась и в современной Англии.

Характерная черта сословий — наличие социальных символов и знаков: титулов, мундиров, орденов, званий. Классы и касты не имели государственных отличительных знаков, хотя выделялись одеждой, украшениями, нормами и правилами поведения, ритуалом обращения. В феодальном обществе государство присваивало отличительные символы главному сословию — дворянству.

Титулы — установленные законом словесные обозначения служебного и сословно-родового положения их обладателей, кратко определявшие правовой статус. В России в XIX в. существовали такие титулы, как «генерал», «статский советник», «камергер», «граф», «флигель-адъютант», «статс-секретарь», «превосходительство» и «светлость». Стержнем системы титулов выступал **чин** — ранг каждого государственного служащего (военного, штатского или придворного). До Петра I понятие «чин» обозначало любую должность, почетное звание, общественное положение человека. В 1722 году Петр I учредил новую систему званий, известную как «Табель о рангах». Каждый род государственной службы — воинская, штатская и придворная — делился на 14 рангов, или классов. Класс обозначал ранг должности, который получил название классного чина. За его обладателем закрепилось наименование «чиновник».

К государственной службе допускалось лишь дворянство — поместное и служилое. То и другое являлось потомственным: дворянское звание передавалось жене, детям и дальним потомкам по мужской линии. Дворянский статус обычно оформлялся в виде родословия, родового герба, портретов предков, предания, титулов и орденов. Так в сознании постепенно формировались чувство преемственности поколений, гордость за свой род и желание сохранить его доброе имя. В совокупности они составляли понятие «дворянской чести», важной составляющей которой являлось уважение и доверие окружающих к незапятнанному имени. Благородное происхождение потомственного дворянина определялось заслугами его рода перед Отечеством.

Принадлежность социальному слою в рабовладельческом, кастовом и сословно-феодальном обществах фиксировалась официально-правовыми либо религиозными нормами. В **классовом обществе** дело обстоит иначе: никакие правовые документы не регламентируют место индивида в социальной структуре. Каждый человек волен переходить, при наличии способностей, образования или доходов, из одного класса в другой. В существующей типологии выделяются три класса и по несколько слоев внутри них.

Верхний высший класс включает «аристократов по крови», которые 200 лет назад эмигрировали в Америку и в течение многих поколений скопили несметные богатства. Их отличают особый образ жизни, великосветские манеры, безупречный вкус и поведение.

Нижний высший класс состоит главным образом из «новых богатых», еще не успевших создать мощные родовые кланы, захватившие высшие посты в промышленности, бизнесе, политике. Типичные представители — профессиональный баскетболист или эстрадная звезда, получающие десятки миллионов, но в роду у которых нет «аристократов по крови».

Верхний средний класс состоит из мелкой буржуазии и высокооплачиваемых профессионалов, как то: крупные адвокаты, известные врачи, актеры или телекомментаторы. Образ жизни приближается к великосветскому, но позволить себе фешенебельную виллу на самых дорогих курортах мира или редкую коллекцию художественных раритетов они еще не могут.

Средний средний класс представляет самую массовую прослойку развитого индустриального общества. Она включает всех хорошо оплачиваемых служащих, среднеоплачиваемых профессионалов, одним словом, людей интеллигентных профессий, в том числе преподавателей, учителей, менеджеров среднего звена. Это костяк информационного общества и сферы обслуживания.

Нижний средний класс составляли низшие служащие и квалифицированные рабочие, которые по характеру и содержанию своего труда тяготеют скорее не к физической, а к умственной работе. Отличительная черта — приличествующий образ жизни.

Верхний низший класс включает средне- и малоквалифицированных рабочих, занятых в массовом производстве, на местных фабриках, живущих в относительном достатке, но манерой поведения существенно отличающихся от высшего и среднего классов. Отличительные черты: невысокое образование (обычно полное и неполное среднее, среднее специальное), пассивный досуг (просмотр телевизора, игра в карты или домино), примитивные развлечения, часто чрезмерное употребление спиртного и нелитературной лексики.

Нижний низший класс составляют обитатели подвалов, чердаков, трущоб и прочих малоприспособленных для жизни мест. Они не имеют никакого либо начальное образование, чаще всего перебиваются случайными заработками либо попрошайничеством, постоянно ощущают комплекс неполноценности вследствие беспросветной бедности и постоянных унижений. Их принято называть «социальным дном», или андерклассом. Чаще всего рекрутируются из хронических алкоголиков, бывших заключенных, бомжей и т. п.

Особую, стабилизирующую социальную и политическую обстановку в обществе, роль играет **средний класс**. В индустриально развитых странах он составляет большинство населения — от 60 до 80%. К среднему классу принято относить врачей, преподавателей и учителей, инженерно-техническую интеллигенцию (включая всех служащих), среднюю и мелкую буржуазию (предпринимателей), высококвалифицированных рабочих, руководителей (менеджеров). В российском обществе, считающемся переходным, а потому нестабильным, доля среднего класса не очень высока и составляет по разным оценкам от 12 до 25%. По мере развития промышленности и подъема экономики нашей страны удельный вес среднего класса будет возрастать.

Бедность и богатство

Неравенство и бедность — понятия, тесно связанные с социальной стратификацией. **Неравенство** характеризует неравномерное распределение дефицитных ресурсов общества — денег, власти, образования и престижа — между различными стратами или слоями населения.

О важности искоренения социального неравенства и бедности во всемирном масштабе свидетельствуют следующие факты.

1. Женева, 26.06.2000 г. В представленном делегациям докладе ООН сообщается, что с саммита 1995 г., в котором приняли участие главы 120 стран, количество людей, живущих на сумму менее доллара в день, увеличилось с 1 млрд до 1,2 млрд человек. Генеральный Секретарь ООН Кофи Аннан призвал участников ООН приложить все возможные усилия для борьбы против нищеты, чтобы к 2015 г. уменьшить количество бедных как минимум вдвое.

2. Около 20% из 6 млрд человек в мире существуют на сумму, составляющую менее одного доллара в день. Каждый четвертый ребенок недоедает, его развитие серьезно страдает от нехватки продуктов питания. На Азию приходится две трети людей в мире, живущих ниже черты бедности. Один миллиард людей в странах со средним уровнем дохода живут менее чем на 2 доллара в день.

3. Женева, 26.06.2000 г. Президент Всемирного банка Джеймс Вулфенсон заявил, что борьба с бедностью является приоритетной задачей мирового сообщества. Выступая сегодня на конференции ООН по проблемам бедности в Женеве, он отметил, что в настоящее время около 1,2 млрд человек в мире живут менее чем на 1 доллар в день. Д. Вулфенсон считает, что победить бедность означает предоставить людям доступ к образованию, здравоохранению, дать

им возможность работать. Президент ВВ также признал, что использование одних лишь методов экономического регулирования далеко не всегда ведет к искоренению бедности.

4. 30.06.2000 г. ООН обнародовала ежегодный рейтинг-лист государств по уровню жизни населения. Первые пять мест в этом рейтинге заняли Канада, Норвегия, США, Австралия и Исландия. Япония оказалась на девятом месте в общем списке и на первом в азиатском. Из стран СНГ выше всех в списке ООН, отражающем индекс человеческого развития, стоит Белоруссия (57-е место), а ниже всех — Таджикистан (110-е место). Россия занимает в нем 62-е место. 24 нижние строки в рейтинг-листе занимают африканские государства, а на самом последнем месте находится Сьерра-Леоне.

5. Ныне на 20% населения планеты, проживающих в процветающих странах, приходится 86% ВВП всего мира, а на 20% живущих в бедных странах — всего 1%. 1,6 млрд человек существуют на доходы, которые Всемирный банк определяет как уровень «абсолютной бедности». Громадное число женщин, подростков и мужчин умирают из-за того, что они слишком бедны. Согласно докладу ЮНИСЕФ «Положение детей в мире» (1998 г.), даже в те периоды, когда не бывает серьезных засух или голода, в развивающихся странах умирает 12 млн малышей в возрасте до пяти лет.

Бедность и социальное неравенство приняли сегодня глобальный характер. Об этом ясно сказано в выступлении Джеймса Д. Вулфенсона, Президента Группы Всемирного банка на Ежегодном совместном заседании МВФ и Всемирного банка (Прага, 26 сентября 2000 г.): «Мы живем в мире, в котором сохраняется неравенство. Положение, при котором 20% наиболее богатых жителей земли получают более 80% мирового дохода, нельзя считать нормальным. Положение, при котором 10% населения получают половину национального дохода, как это сегодня имеет место в слишком многих странах, не является нормальным. Положение, при котором средний доход в 20 наиболее богатых странах в 37 раз выше среднего дохода в 20 наиболее бедных странах, причем за последние 40 лет этот разрыв увеличился более чем вдвое, не является нормальным. Нельзя считать нормальным то, что 1,2 млрд человек по-прежнему живут менее чем на один доллар в день, а 2,8 млрд человек — менее чем на два доллара в день. Бедность, как показали наши беседы с 60 000 бедных людей в 60 странах, — это отсутствие основополагающей свободы действий, выбора и возможности».

В современном обществе бедность означает нечто большее, нежели недостаточный доход или даже низкий уровень развития человеческого потенциала. Это также и невозможность быть услышанными, отсутствие представительства; и уязвимость перед ли-

цом злоупотреблений и коррупции; насилие в отношении женщин, и страх перед преступностью. Наконец, это недостаточно развитое чувство собственного достоинства.

Социальное неравенство можно представить в виде шкалы, где на одном полюсе окажутся те, кто владеет *наибольшим* (богатые), а на другом — *наименьшим* (бедные) количеством благ. Рассмотрим вначале тех, кто стоит на вершине социальной пирамиды, и тех, кто занимает ее середину, т. е. считаются зажиточными.

К богатым относят тех, кто владеет максимальным количеством денег. **Богатство** выражается денежной суммой, которую стоит все то, чем владеет человек: дом, машина, яхта, коллекция картин, акции, страховые полисы и т. д.

Богатых иначе называют *миллионерами, мультимиллионерами и миллиардерами*. В США 1 млн человек владеют активами на сумму более 1 млн долл. В их число входят «старые богатые» и «новые богатые». Первые накапливали состояние десятилетиями и даже столетиями, передавая его из поколения в поколение. Вторые создали свое благополучие в считанные годы. К ним, в частности, относятся профессиональные спортсмены. Известно, что средний годовой доход баскетболиста НБА равен 1,2 млн долл. Они еще не успели стать наследственной знатью, и неизвестно, будут ли ею.

Отличительная черта «старых богатых» — *роскошь и расточительный образ жизни*. И те и другие могут позволить себе роскошный лимузин за 750 тыс. долл. Однако «новых» подобный жест автоматически не приобщает к высшему классу. Высший класс Америки, или точнее верхняя страта высшего класса, — это приблизительно 60 тыс. семей, составляющих *аристократию* «по крови», т. е. по *семейному происхождению*. В нее входят только белые англосаксы протестантского вероисповедания, чьи корни тянутся к американским переселенцам XVIII в. и чьи богатства накоплены еще в XIX в.

Среди 60 тыс. самых богатых семей выделяются 400 семей *сверхбогачей*, составляющих своего рода имущественную *элиту* высшего класса. Весь класс богатых в США не превосходит 5—6% от численности населения, а это более 15 млн человек.

В России насчитывается 4 тыс. мультимиллионеров и 40 тыс. богатых граждан, об этом 05.07.2001 г. по итогам декларационной кампании за 1999 г. сообщил газете «Коммерсантъ» заместитель министра по налогам и сборам Дмитрий Черник. Одновременно заместитель министра отметил, что «оценивая уровень жизни по декларациям, мы можем вычислить только самых богатых из числа бедных». «Самые богатые не подают декларации, у них все налоги вычитает бухгалтерия», — пояснил он. К данной категории относятся руководители банков, финансово-промышленных корпора-

ций, т. е. «граждане, имеющие настолько солидный заработок по единственному месту работы, что им никакое совмещение не нужно», — считает Черник.

Все общества, где существует неравенство, отличаются следующим свойством: самые высокие доходы получает наименьшая часть общества, а средние и наименьшие — большинство населения. Последние могут распределяться по-разному. В США наименьшие доходы получает, как и наибольшие, меньшинство населения, а средние — большинство. Уровень бедности в этой стране повысился с 12,6% в 1970 г. до 13,3% в 1997. Более того, пропасть между самыми бедными и самыми богатыми семьями продолжает расширяться. С 1975 г. доля дохода, которая приходится на верхние 20% американцев, увеличилась с 43,2% до 49,4%. А доля нижних 20% сократилась с 4,4% до 3,6%. Тем не менее американские семьи, получающие низкие доходы, сейчас живут лучше, чем когда-либо в прошлом. Действительно, бедные американцы, т. е. лица, обладавшие в 1997 г. доходом в 13 533 долл. на семью среднего размера, живут лучше, чем раньше. Сегодня в бедных семьях чаще, чем десять лет назад, имеются бытовая техника и автомобили. Процент бедных семей, имеющих стиральные машины, увеличился с 58% в 1984 г. до 72% в 1995 г. Процент семей, имеющих сушилки, вырос с 36% до 50%. 97% бедных семей имеют цветные телевизоры, а $\frac{3}{4}$ могут смотреть фильмы на видеомagneтофонах. Почти $\frac{3}{4}$ семей имеют, по крайней мере, один автомобиль. Может быть, самое удивительное заключается в том, что в 1990-е гг. бедные семьи во многих случаях находятся в лучшем положении, чем средняя семья в начале 1970-х. Например, $\frac{2}{3}$ бедных семей в 1995 г. имели кондиционеры, а в 1971 г. они были менее чем у трети семей по стране в целом. Доля бедных семей, имеющих собственное жилье, увеличилась с 37% в начале 1970-х до 41% в середине 1990-х гг. Вдобавок расширились их возможности получения кредита. В 1970 году лишь 2% семей, которые относятся к нижним 9% по показателям среднегодового дохода, имели универсальные кредитные карты. К середине 1990-х гг. этот показатель увеличился до 26,5%. Эти данные позволили главному экономисту Федерального резервного банка Далласа У. Майкл Коксу и репортеру Р. Элму¹ заключить: богатые, возможно, становятся богаче, но бедные беднее не становятся. Сегодня «бедный» в Америке не всегда означает бедность.

В России дела обстоят иначе. Страна находится не на подъеме, который всегда сопровождается процветанием и ростом уровня жиз-

¹ Кокс М., Элм Р. Даже бедные стали иметь больше // <http://www.intellectualcapital.ru/iss3-11/icopin11-1.htm>.

ни, а в глубоком кризисе. Он связан не с бездарностью руководителей и подчиненных, стремлением причинить намеренный вред, а с вполне объективными факторами — переходом от одной общественно-экономической формации к другой. Такие периоды переживали многие страны мира, и всегда это сопровождалось ухудшением социально-экономической обстановки.

Сегодня в России наименьшие доходы получает большинство, средние доходы — относительно большая группа, а наивысшие — меньшинство населения. В 2001 году среднедушевые денежные доходы 10% наиболее обеспеченных граждан превышали доходы 10% наименее обеспеченного населения почти в 14 раз (пороговое значение этого показателя — 8). При этом следует учесть, что социальные трансферты и внутрисемейное перераспределение ресурсов относительно выравнивают доходную обеспеченность домохозяйств, поскольку дифференциация оплаты труда достигла более угрожающих размеров — 34 раза.

По данным Министерства труда и социального развития РФ в 2000 г. соотношение минимальной оплаты труда с величиной прожиточного минимума трудоспособного населения снизилось до 8,2%, минимального размера выплат по ставке первого разряда Единой тарифной сетки — до 9,6%, минимальной пенсии (с прожиточным минимумом пенсионера) — до 15,0%, ежемесячного пособия на ребенка (с прожиточным минимумом ребенка) — до 4,8%¹. По данным за 2000 г., денежные доходы почти у 9% населения страны были ниже стоимости минимального набора продуктов питания. Таким образом, масштабы бедности, несмотря на относительно благоприятные изменения в области доходов населения в 2000 г., являются по-прежнему одной из наиболее острых социальных проблем.

Руководство страны осознает опасность разрастания очагов бедности и принимает соответствующие меры. Новая программа социально-экономических реформ Правительства РФ нацелена на обеспечение последовательного повышения уровня жизни населения, снижение социального неравенства и сокращение масштабов бедности. В соответствии с реформами экономическая база преодоления бедности будет формироваться на основе экономического роста, развития производственного потенциала экономики, укрепления финансовой и бюджетной систем, развития межбюджетных отношений. Приоритетными направлениями на ближайший период являются:

¹ О мерах по снижению дифференциации населения по уровню доходов, повышению оплаты труда и сокращению бедности: Аналитическая записка Департамента доходов населения и уровня жизни Министерства труда и социального развития РФ (подготовлена под руководством В. А. Январева В. Г. Зининым, Н. А. Антоновой, М. С. Байгеревым // <http://www.zanas.ru/dep/income/analitics/zap.html>.

- последовательное повышение минимального размера оплаты труда и поэтапное приближение к уровню прожиточного минимума;
- совершенствование системы оплаты труда работников бюджетной сферы, расширение прав субъектов Российской Федерации в части установления размеров тарифных ставок и окладов ЕТС;
- развитие системы регулирования заработной платы на основе коллективных договоров и тарифных соглашений в системе социального партнерства и устранение на этой основе неоправданно высокой дифференциации в оплате труда по категориям работников, отраслям и территориям;
- создание правовых, экономических и организационных условий, обеспечивающих своевременную и в полном объеме выплату заработной платы. Законодательное закрепление за работниками права на защиту в случае задержки выплаты заработной платы.

В 2002 году предлагается:

- установить минимальный размер оплаты труда в сумме 450 руб. в месяц. Это позволит довести соотношение между минимальным размером оплаты труда и прожиточным минимумом на начало года до уровня 30%;
- тарифные ставки ЕТС дополнительно увеличить в 1—6-м разрядах, с тем чтобы они не были ниже минимального размера оплаты труда;
- осуществить индексацию тарифных ставок и окладов работников бюджетной сферы, установив тарифную ставку первого разряда в сумме 400—450 руб. в месяц с диапазоном тарифных коэффициентов ЕТС 1 : 4,5.

В 2003 году предполагается провести следующие мероприятия:

- повысить минимальный размер оплаты труда до 900 руб. в месяц. Соотношение между минимальным размером оплаты труда и прожиточным минимумом при этом возрастет до 55—60%;
- ввести новую ЕТС с тарифной ставкой первого разряда в сумме 900 рублей и диапазоном тарифных коэффициентов 1 : 4,5;
- осуществить повышение тарифной части заработной платы работников бюджетных организаций до 60%.

Указанные мероприятия позволят увеличить в два раза размеры тарифных ставок и окладов ЕТС при сохранении размеров надтарифных выплат. Одновременно необходимо рекомендовать сторонам социального партнерства при заключении тарифных соглашений и коллективных договоров предусматривать адекватное повышение доли тарифной части в заработной плате ра-

ботников предприятий и организаций внебюджетного сектора экономики.

В 2004 году предлагается:

- установить минимальный размер оплаты труда в сумме 1300 руб. в месяц. Соотношение между минимальным размером оплаты труда и прожиточным минимумом при этом возрастет до 70—80%;
- обеспечить повышение тарифных ставок и окладов работников бюджетной сферы на основе введенной в 2003 г. ЕТС с диапазоном тарифных коэффициентов 1 : 4,5 и уровнем тарифной части 60%. Тарифная ставка первого разряда устанавливается на уровне минимального размера оплаты труда.

В 2005 году предлагается:

- довести минимальный размер оплаты труда до уровня прожиточного минимума, который по прогнозам составит 1742 руб.;
- обеспечить повышение тарифных ставок и окладов работников бюджетной сферы, как и в предыдущем году, на основе введенной в 2003 г. ЕТС с диапазоном тарифных коэффициентов 1 : 4,5 и уровнем тарифной части 60%. Тарифная ставка первого разряда устанавливается на уровне минимального размера оплаты труда.

Реализация мер по обеспечению экономического роста и продуктивной занятости, повышению доходов населения и сокращению дифференциации позволят:

- к 2002—2004 гг. стабилизировать бедность на уровне не выше 25% общей численности населения (36—37 млн человек);
- к 2004—2006 гг. сократить уровень бедности до отметки не выше 20%, что означает доведение численности населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума до 28—30 млн человек.

Динамика современного общества такова, что из бедных люди продвигаются в средний класс, а из него — в богатый. К богатой жизни тянутся все или очень многие. Но никто не тянется к бедности. Богатства желают, бедности избегают. Отсюда можно заключить, что богатыми люди становятся по желанию, а бедными — по принуждению.

Указанную динамику некоторые страны все-таки нарушают. К ним относится Россия. При советской власти, в 70—80-е гг., большинство населения относилось к среднему классу, а в 90-е гг. это большинство дружно опустилось на уровень бедности. В прессе появилось два понятия — «новые русские» и «новые бедные».

К «новым бедным» относят самую образованную часть общества — российскую интеллигенцию, которая в развитом обществе всегда входит в средний и высший классы. К «новым русским» относят самую необразованную часть нашего общества, часто — быв-

ших троечников и «пэтэушников». Огромный загрейвок, малиновый пиджак, цепочка, мобильный телефон и растопыренные пальцы — символ полубообразованных и необразованных богачей.

Общественно-историческая закономерность в нашем обществе нарушилась: те, кто по своей культуре, уровню образования и образу жизни должен всплывать наверх, потонул, а наверх всплыло все самое легкое и легкомысленное.

С этической точки зрения в этом кроется явная несправедливость. Но утешают два обстоятельства. Первое: бывшим троечникам история предоставила единственный шанс выплыть наверх, больше его не будет. По мере стабилизации капитализма продвигаться наверх будут только образованные. И население это почувствовало: с середины 90-х гг. конкурс в вузы постоянно растет. Второе: у «новых бедных» сохранилось главное для будущего возвращения в ряды среднего класса — хорошее образование, высокий культурный потенциал, знания и приличествующий образ жизни, которые, будем надеяться, еще будут востребованы страной.

Если богатство — признак высшего класса, то *доход* — поток денежных поступлений за определенный календарный период, скажем, за месяц или год — характеризует все слои общества. *Доходом* называют любую сумму денег, полученных в виде зарплаты, пенсий, ренты, пособий, алиментов, гонораров и т. д. Даже *милостыня* нищих, добытая путем попрошайничества и выраженная в виде денег, представляет разновидность дохода.

Напротив, *заработная плата* характеризует не все слои населения, а лишь те, что заняты в общественном производстве и относятся к *наемной рабочей силе*. Богачи, как и все собственники, не входят в число наемных работников. Исключение представляют мелкие собственники, относимые к так называемым *самонаятым*. В семейном ресторане или отеле глава фирмы — одновременно собственник и наемный работник. Он трудится наравне со всем персоналом, но в отличие от них не работает на другого. Он трудится на себя, получая зарплату и часть прибыли. К наемным работникам не относятся также *нищие*. Они не заняты в общественном производстве.

Нищие, даже если они регулярно зарабатывают на жизнь попрошайничеством, никаких ценных услуг обществу не оказывают. Нищих включают в состав так называемого *андеркласса*, т. е. буквально не-класса, или слоя, стоящего ниже всех классов. Таким образом, нищие, выпадающие из официальной пирамиды доходов, уподоблены касте неприкасаемых в Индии, которая стоит вне официальной кастовой системы.

Таким образом, **бедность** — это экономическое и социальное состояние людей, имеющих минимальное количество денег, образования, власти и престижа. Но бедность — еще и культурное явление.

Бедность — это не только минимальный доход, но *особый образ и стиль жизни*, передающиеся из поколения в поколение нормы поведения, стереотипы восприятия и психология. Поэтому социологи говорят о бедности как особой **культуре**.

В зависимости от того, насколько высок уровень экономического развития страны, бедность охватывает значительную или незначительную часть населения. В 1992 году в США к бедным относили 14% населения, а в России — 80%. Иными словами, большинство россиян в 1992 г., а затем, после кризиса 17 августа, и в 1998 г. оказалось у черты бедности либо перешагнуло ее. В 2001 году более трети россиян, или 36,7% населения, имели доходы ниже прожиточного минимума. Об этом сообщил министр труда и социального развития РФ Александр Починок. По его словам, большинство населения, живущего за чертой бедности, — работники бюджетной сферы, пенсионеры, инвалиды. Министр объявил, что приоритетной задачей правительства в следующем году станет повышение зарплаты бюджетников и увеличение пенсионного обеспечения.

Черта бедности — граница дохода, необходимого для удовлетворения минимальных потребностей человека. Такая граница задается прожиточным минимумом.

Прожиточный минимум — стоимостная оценка потребительской корзины (минимального набора продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, необходимых для сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности), а также обязательные платежи и взносы. Прожиточным минимумом называют также набор товаров и услуг (выраженный в ценах реальных покупок), который позволяет человеку удовлетворять минимально допустимые с научной точки зрения потребности. В прожиточном минимуме доля продуктов питания составляет в среднем 68,3%, непродовольственных товаров — 19,1%, услуг — 7,4, налогов и обязательных платежей — 5,2%. Как известно, прожиточный минимум рассчитывается по социальным группам, регионам и корректируется с течением времени. Начиная с I квартала 2000 г. величина прожиточного минимума на душу населения и по основным социально-демографическим группам населения в целом по РФ и в субъектах РФ определяется ежеквартально на основании потребительской корзины и данных Госкомстата России (ст. 1, 4 Федерального закона № 134-ФЗ от 24.10.1997 «О прожиточном минимуме в Российской Федерации»).

Прожиточный минимум предназначается для ежегодных:

- 1) оценки уровня жизни и определения черты бедности;
- 2) определения направлений социальной политики и осуществления мер по социальной поддержке населения;
- 3) обоснования устанавливаемых минимальных размеров заработной платы, пенсии, пособий и иных социальных выплат.

Раньше человечество жило много хуже и численность бедных была выше. В античной Греции 90% населения по меркам того времени проживало в бедности. В Англии эпохи Возрождения около 60% населения считалось бедным. В XIX веке масштаб бедности сократился до 50%. В 30-е годы XIX в. только $\frac{1}{3}$ англичан относилась к бедным, а через 50 лет — всего 15%. Таким образом, в прошлом бедность была уделом большинства, а сегодня — меньшинства. Но так происходит не везде. В СССР бедных было незначительное меньшинство. Однако после «шоковой терапии» 1992 г. ими оказалось большинство населения. Когда Россия экономически окрепнет, количество бедных в ней уменьшится, а численность среднего класса возрастет. А что станет с богатыми? Есть основание считать, что емкость класса богатых во все времена оставалась примерно одинаковой — 5—6% от всего населения. Большого количества богачей никакое общество материально не выдержит.

Обычно выделяли абсолютную и относительную бедность.

Под **абсолютной бедностью** понимается такое состояние, при котором индивид на свой доход не способен удовлетворить даже базисные потребности в пище, жилище, одежде, тепле либо способен удовлетворить только минимальные потребности, обеспечивающие биологические, выживаемость. Численным критерием выступает порог бедности (прожиточный минимум).

Под **относительной бедностью** понимается невозможность поддерживать уровень приличествующей жизни, или некоторый стандарт жизни, принятый в данном обществе. Относительная бедность показывает то, насколько вы бедны в сравнении с другими людьми. Она является сравнительной характеристикой. Еще 40 лет назад черно-белый телевизор в СССР считался предметом роскоши, доступным немногим. В 90-е годы цветной телевизор появился в каждой семье, а черно-белый считается признаком скромного достатка, или относительной бедности. Скоро в разряд относительной бедности перейдут те, кто не сможет позволить себе купить компьютер или японский телевизор.

В каком-то смысле относительная бедность служит разделительной чертой между бедными и зажиточными. Между бедными и богатыми, между расточительным образом жизни и прожиточным

минимумом находится средний класс людей, поддерживающих *приличествующий уровень жизни*. То, без чего в цивилизованном обществе люди не могут обойтись, и есть уровень приличествующей жизни.

Приличествующий уровень жизни — это количество материальных благ, позволяющих человеку вести достаточно комфортный уровень жизни, не чувствовать себя ущемленным, вести достойный образ жизни, удовлетворяя все разумные потребности.

До революции в России к беднякам относили неимущих, малоимущих и эксплуатируемых крестьян. Бедняцкое хозяйство — это крестьянское хозяйство. Нищетой называлась крайняя бедность. Нищим считался человек, живущий подаванием, собирающий милостыню.

Нищие — это люди, способные удовлетворять только физические потребности, обеспечивающие лишь биологическое выживание. Но не всех живущих в абсолютной бедности следует называть нищими. Бедные живут либо на заработок, либо на пенсии и пособия, но они не попрошайничают. К нищим правильнее относить ту категорию живущих в бедности, кто зарабатывает на жизнь регулярным попрошайничеством.

В разных обществах к нищим относились по-разному. В одних случаях их зачисляли в разряд бездельников, с которыми приходилось бороться, а в других — нищих и попрошаек окружали ореолом святости. Отношение к нищим могло меняться в одной и той же стране на протяжении разных эпох.

Бедные не являются экономически самостоятельной категорией, так как неспособны обеспечить материальное благополучие семьи, не прибегая к помощи государства (дотациям, пособиям, разовым выплатам). Хотя они теряют экономический суверенитет, но не лишаются конституционных прав и социальных привилегий, существующих в обществе. Правда, реализовать свои права в полном объеме они не могут. Полноценная жизнь существует как бы не для них. Формально бедные имеют доступ к высококачественному медицинскому обслуживанию и образованию, но реально доступ к ним для них закрыт.

Дети, рожденные в бедных семьях, не имеют тех социальных преимуществ, которые автоматически достаются выходцам из богатых семей. Они многого лишены. Если у них нет машины, то в США они, к примеру, не могут пользоваться загородными супермаркетами, где цены ниже, довольствуясь местными магазинами, где цены выше. Обычно они покупают продукты небольшими партиями, а это дороже, чем если бы они покупали оптом или большой партией. Часто

им приходится пользоваться кредитом и, следовательно, платить дополнительный налог.

Бедняки живут в непрестижных, перенаселенных и криминогенных частях города, в некомфортных жилищах, питаются хуже других, они посещают плохие школы, рано бросают учебу и не получают необходимой квалификации. В результате у них худшие стартовые условия в жизни, они чаще начинают трудовую карьеру с неквалифицированной и малооплачиваемой работы.

В США в состав бедных включают следующие группы: безработные, малооплачиваемые рабочие, недавние иммигранты, люди, переехавшие из деревни в город, национальные меньшинства (особенно негры), бродяги и бомжи, люди, не имеющие возможности работать из-за старости, увечья или болезни, неполные семьи во главе с женщиной.

Раньше в СССР к категории бедняков относили одиноких пенсионеров, членов многодетных семей, инвалидов (с детства, по причине травмы или заболевания), а сегодня в России к ним добавилась часть интеллигенции, безработные и жители деревень. В обыденном сознании раньше существовал такой критерий: к бедным надо относить тех, кто стоит в бесконечных очередях у магазинов. Сегодня очередей нет. В магазинах много товаров, но у населения мало денег.

Бедность в России по своему происхождению может быть искусственной, ситуативной и естественной. *Ситуативная бедность* — наследие советского прошлого, породившего экономику, односторонне ориентированную на добывающую и тяжелую промышленность. Преодоление этой бедности связано с разработкой и реализацией региональных целевых программ ликвидации физически и морально устаревших производств, переобучения рабочей силы, внедрения новых российских и зарубежных технологий. *Искусственная бедность* — результат просчетов в макроэкономической политике и потому может и должна быть искоренена. *Естественная бедность* — спутница исторического развития и поэтому неустранима как явление, но ее глубина, интенсивность могут и должны быть сокращены до общественно приемлемого состояния.

Иначе говоря, в первом случае речь идет о целевых государственных инвестициях и бюджетном финансировании, о поощрении целевых российских и иностранных частных инвестиций, о внесении корректив в налоговую политику, в экспортные и импортные пошлины; во втором — о создании адекватного механизма общественного воспроизводства и о пересмотре системы оплаты

труда; в третьем — о создании адекватного механизма перераспределения.

Бедность является следствием многих факторов, среди которых российские ученые выделяют:

- экономические (падение доходов населения, высокая дифференциация, низкая заработная плата, безработица);
- социальные (инвалидность, старость, детская безнадзорность);
- демографические (неполные семьи, семьи с высокой нагрузкой иждивенцев, молодежь и старшее поколение со слабыми позициями на рынке труда);
- политические (распад страны, разрыв межрегиональных связей и нарушение властной вертикали, военные конфликты, вынужденная миграция);
- регионально-географические (депрессивные монопромышленные регионы, дотационные регионы с низким экономическим потенциалом, северные регионы, зависимые от централизованных поставок продовольствия и ресурсов).

Традиционно уязвимыми группами населения на рынке труда и, следовательно, по отношению к бедности являются: родители-одиночки (главным образом одинокие матери), воспитывающие несовершеннолетних детей, молодежь, не способная найти работу после окончания учебного заведения, безработные (особенно лица, не имеющие работы на протяжении длительного времени), работники старших возрастов, инвалиды, мигранты. Дополнительными факторами, связанными с риском бедности, являются низкий уровень образования, недостаточный опыт работы, семейный статус.

Имеет место феминизация бедности: к группам с высоким риском бедности относятся неполные семьи, возглавляемые, как правило, женщинами, и одиноко проживающие пенсионеры старших возрастов, среди которых также преобладают женщины.

Если рассматривать половозрастной состав населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, то наиболее высокий удельный вес бедности (в процентах от общей численности соответствующей половозрастной группы) отмечается среди детей в возрасте от 7 до 15 лет (41,9%) и женщин в возрасте от 31 до 54 лет (36,4%)¹.

¹ О мерах по снижению дифференциации населения по уровню доходов, повышению оплаты труда и сокращению бедности: Аналитическая записка Департамента доходов населения и уровня жизни Министерства труда и социального развития РФ (подготовлена под руководством В. А. Январева В. Г. Зининым, Н. А. Антоновой, М. С. Байгеревым // <http://www.zanas.ru/dep/income/analitics/zap.html>.

Отличительной особенностью современного этапа развития России является то, что на фоне социальной бедности с традиционными категориями населения — многодетными семьями, неполными семьями с детьми, семьями с высокой нагрузкой иждивенцев, одинокими пенсионерами, инвалидами — растет экономическая бедность, когда работоспособные граждане не могут обеспечить себе социально приемлемый уровень благосостояния из-за низкой заработной платы или задержек с ее выплатой.

При этом факторы, генерирующие экономическую бедность, таковы, что само по себе получение работы трудоактивным населением не может служить источником благосостояния по следующим причинам:

- отсутствие рынка труда в депрессивных регионах (особенно в малых городах и поселках), где экономика определяется небольшим кругом предприятий (а зачастую одним — градообразующим) стагнирующих отраслей промышленности;
- нормативно установленные рамки оплаты труда таковы, что не позволяют работникам официально получать достойное вознаграждение в зависимости от эффективности и качества труда.

Основные институты общества

Соответственно четырем сферам общества выделяют четыре института общества. Иногда их насчитывают пять, а не четыре. Но в этом случае один институт — духовный — разбивается на два самостоятельных — на институт религии и институт образования (сюда же включается и наука). Данный подход, так же как и первый, имеет право на существование. Однако при этом за бортом оказывается культура. Куда включать культуру и является ли она институтом? Оставив в стороне научные споры, согласимся с первым подходом, согласно которому существует четыре фундаментальных института общества, и четвертый — духовный — включает культуру, науку, религию и образование.

Термин «**институт**» имеет множество смыслов. В европейские языки он пришел из латинского: *institutum* — установление, устройство. Со временем он приобрел два значения — узкое техническое (название специализированных научных и учебных заведений) и широкое социальное: совокупность норм права по определенному кругу общественных отношений, например институт брака, институт наследования.

Социологи, позаимствовавшие это понятие у правоведов, наделили его новым содержанием.

Понимая социальные институты, совокупность норм и механизмов, регулирующих определенную сферу общественных отношений (семья, производство, государство, образование, религия), они углубили наше представление о них как о столпах или базовых элементах, на которых покоится общество.

Их предназначение — удовлетворять важнейшие (фундаментальные) жизненные потребности общества. Их всего четыре, но ровно четыре и основных социальных института:

- потребности в воспроизводстве людей (**институт семьи и брака**);
- потребности в добывании средств существования (**экономические институты**, производство);
- потребности в безопасности и социальном порядке (**политические институты**, государство);
- потребности в решении духовных проблем, разработке и передаче новых знаний, социализация подрастающего поколения (**духовные институты** в широком смысле, т. е. включая науку и культуру).

Сделаем **вывод**: социальный институт — это приспособительное устройство общества, созданное для удовлетворения его важнейших потребностей и регулируемое сводом социальных норм.

Благодаря институтам происходит социализация людей (усвоение культурных норм и освоение социальных ролей), рождаются новые поколения людей (институт семьи), добываются средства существования, наводится порядок в обществе и отправляются духовные ритуалы.

Институты, как и географические материки, возникли в глубокой древности. **Производство** насчитывают 2 млн лет, если за отправную точку брать первое орудие труда, созданное человеком. **Семье** антропологи отводят второе место и полагают, что нижняя граница проходит по отметке 500 000 лет. С тех пор она постоянно эволюционировала, принимая множество форм и разновидностей: полигамия, полиандрия, моногамия, сожительство, нуклеарная, расширенная, неполная и т. д. **Государству** примерно столько же, сколько и образованию, а именно 5—6 тыс. лет. Если с первым все достаточно ясно и ошибиться можно на одну-две тысячи лет, то с образованием дело обстоит сложнее.

В данный момент институт представлен совокупностью людей и социальных организаций. Совокупность школ, техникумов, вузов, различных курсов и т. п. плюс министерство образования и весь его аппарат, научно-исследовательские институты, редакции журналов и газет, типографии и многое другое, что связано с педагогикой, составляют социальный институт образования.

Таблица 1

Функции и структурные элементы основных институтов общества

Функции	Институты	Основные роли	Физические черты	Символические черты
Забота, выхаживание и воспитание детей	Семейно-брачные	Отец Мать	Дом Обстановка Ребенок	Кольца Обручение Контракт
Добывание пищи, одежды, жилья	Экономические	Работодатель Наемный работник Покупатель Продавец	Фабрика Офис Магазин	Деньги Торговля Марка Реклама
Поддержание законов, правил и стандартов	Политические	Законодатель Субъект права	Общественные здания и места	Флаг Кодекс Хартия
Содействие соборным отношениям и установкам, углубление веры	Религиозные	Пастор Прихожанин	Собор Церковь	Крест Алтарь Библия
Социализация людей, приобщение к базисным ценностям и практикам	Образование	Учитель Ученик	Школа Колледж Учебник	Диплом Степень

Ученые дают второе определение социальному институту — как совокупности общественных обычаев, воплощения определенных привычек поведения, образа мысли и образа жизни, передаваемых из поколения в поколение, меняющихся в зависимости от обстоятельств и служащих орудием приспособления к ним. Собственно говоря, так понимают термины «институция» (установление, обычай, порядок, принятый в обществе) и «институт» (закрепление обычаев и порядков в виде закона или учреждения) юристы.

Отсюда и слово «институционализация», обозначающее закрепление практики или области общественных отношений в виде закона или социальной нормы, принятого порядка.

Так, институционализация какой-либо науки (скажем, социологии) предполагает издание государственных стандартов и постановлений, создание исследовательских институтов, бюро, служб и лабораторий, открытие при университетах, колледжах и школах со-

ответствующих факультетов, отделений, кафедр и курсов, подготовки профессиональных специалистов, издание журналов, монографий и учебников и т. д.

По существу институционализация означает превращение размытого множества правил и норм, обычаев и практик, идей и замыслов, людей и зданий в упорядоченную систему, которую с полным основанием можно именовать **социальной организацией**.

Мы убеждаемся, что понятие «социальный институт» не абстракция. Оно обозначает реальную совокупность людей, которые трудятся в данной сфере, а также систему конкретных законов, управленческих решений и практических мероприятий.

Это вполне зримые объекты — здания, мосты, заводы, персонал, жилые квартиры, оборудование, в которых материализуется функционирование данного института. К примеру, государственная поддержка института семьи выражается в денежных пособиях, строительстве детсадов, школ, больниц и т. п.

Социальный институт, кроме всего прочего, — еще и гигантская **социальная система**, охватывающая совокупность статусов и ролей, социальных норм и санкций, социальных организаций (предприятий, университетов, фирм, агентств, колхозов и т. п.), которые опираются на персонал, аппарат управления и особые процедуры, или практики.

Социальные институты — исторически сложившиеся, устойчивые формы организации совместной деятельности, регулируемой нормами, традициями, обычаями и направленной на удовлетворение фундаментальных потребностей общества.

Социальные статусы и роли

Любой человек занимает несколько позиций, так как участвует во множестве групп и организаций. К примеру, господин *Н* является мужчиной, преподавателем, человеком средних лет, кандидатом наук, ученым секретарем научного совета, заведующим кафедрой, членом профсоюза, членом партии демократической ориентации, православным, избирателем, мужем, отцом, дядей и т. д.

Статус, особенно высокий, накладывает на его носителя определенные обязательства — совокупность ограничений, которые касаются прежде всего поведения. Почему именно поведения? Разве высокий статус не выражает себя в особых знаках отличия, привилегиях, форме одежды или размерах недвижимого имущества? Конечно, дорогая, изысканная одежда служит показателем более высокого ранга. Но хорошую одежду можно купить.

Именно *поведение* — самый верный признак статуса. Одежда, знаки, привилегии, имущество — все это можно передать от одного

человека к другому, но изысканные манеры поведения нельзя снять или надеть. Они воспитываются всю жизнь и характеризуют внутреннее благородство человека. Даже скромно одетый, но изысканный в манерах человек обладает более высоким статусом, чем богатый и грубый. В США и Европе высший класс одевается даже скромнее, нежели средний. Чем выше статус, тем жестче ограничения накладываются на поведение человека. Не случайно говорят: положение обязывает.

В наборе статусов всегда найдется ключевой, или главный. **Главным статусом** называется наиболее характерный для данного индивида статус, по которому его выделяют окружающие или с которым они отождествляют его.

Для женщин главным чаще всего оказывается статус домохозяйки, а для мужчин — статус, связанный с основным местом работы или занятием: директор коммерческого банка, научный сотрудник, полицейский, рабочий на промышленном предприятии. Главным выступает тот статус, который определяет стиль жизни, круг знакомых, манеру поведения и т. п. Для научной интеллигенции главным часто оказывается не место работы или род занятия, а ученая степень, а для менеджеров — должность или иерархический ранг.

Необходимо различать два вида статуса — *личный* и *социальный*. Социальный статус употребляется в двух значениях — широком и узком. С широким употреблением слова мы уже познакомились (вспомните его). *Социальный статус в узком смысле* — положение человека, которое он автоматически занимает как представитель большой социальной группы (профессиональной, классовой, национальной). До недавнего времени негров в США и ЮАР ставили ниже по общественному положению, чем белых. В результате к любому негру — талантлив он или нет, добродетельный или злодей — относились пренебрежительно. Личные качества отступали на второй план перед национальными. Напротив, заслуги и достоинства белого заранее преувеличивались: при знакомстве или трудоустройстве ему доверяли больше. Другой пример — предрассудок по отношению к женщинам. Обыденное мнение полагает, что с руководящей работой она справится хуже мужчины именно потому, что она — женщина.

Личный статус — положение, которое человек занимает в малой, или первичной, группе в зависимости от того, как он оценивается по своим индивидуальным качествам. Замечено, что социальный статус играет первенствующую роль среди незнакомых, а личный — среди знакомых людей. Но ведь знакомые и составляют первичную, малую группу. Представляясь незнакомым людям, каждый из нас называет прежде всего место работы, социальное

положение, национальность и возраст. Для знакомых людей важны не они, а наши личные качества, неформальный авторитет.

Предположим, что господин *Н* нанимает человека, по отношению к которому действуют социально-групповые предрассудки, т. е. негра или женщину. На первых порах работодатель и сослуживцы строят взаимоотношения с ними, руководствуясь групповыми ожиданиями, возможно, относятся к ним с подозрением или осторожностью. Через некоторое время, когда наши герои раскрыли свои трудовые и личные достоинства, окружающие изменяют свое отношение. Теперь главным для них становится личный статус. Социологи сказали бы, что низкий социальный статус постепенно перерос в высокий личный.

Каждый из нас обладает набором социальных и личных статусов, поскольку мы участвуем во множестве больших и малых групп. К последним относятся семьи, круг родственников и знакомых, спортивная команда, школьный класс, студенческая группа, клуб по интересам, молодежная тусовка. В них вы можете иметь высокий, средний или низкий статус, т. е. быть лидером, независимым, аутсайдером. Врач *Н* обладает высоким профессиональным статусом, поскольку его специальность престижна, но в спортивной секции по каратэ, где он занимается два раза в неделю, к нему относятся как к аутсайдеру. Таким образом, социальный и личный статусы могут совпадать и не совпадать.

Статус связан не только с социальной структурой, но также с культурой общества. Как культурный феномен он обставляется соответствующими его рангу почестями, символами и привилегиями. Чем выше ранг, тем больше почестей.

Общество придумало внешние *знаки отличия*, позволяющие разграничивать обладателей различных статусов. Военные носят специальную униформу, которая выделяет их из массы гражданского населения. Но и среди воинского контингента существуют знаки отличия, которые определяются иерархией воинских званий. Рядовой, майор, генерал различаются нагрудными знаками, погонами, головным убором, цветом и формой одежды.

Статусные символы гражданского населения не так определены, как военного. Тем не менее интуитивно мы различаем людей. Мы знаем по опыту, как одевается женщина из высшего света и как одевается чернорабочий. У каждого сословия и класса свой стиль одежды и своя атрибутика. Цилиндр ассоциируется у нас с английским лордом, фуфайка — с русским крестьянином, трусы и майка — со спортсменом и т. д.

Функцию статусных символов выполняют также жилье, язык, жесты, манеры поведения. У каждого сословия, класса, народа они

разные. Статусные символы выполняют самое разнообразное предназначение. В формальных организациях, например в армии, они служат показателем вознаграждения (повышение в звании), необходимости выполнения служебных обязанностей (отдание чести старшему по званию); кроме того, они маркируют род войск.

В некоторых учреждениях не существует зримых различий в статусных символах. Они присутствуют только для посторонних. Так, титул «профессор» значим для студентов, но не для академических коллег, которые уважают его скорее за личные качества и знания. Он малозначим также для контролера в метро или продавца в магазине. Но в кругу своих коллег профессор демонстрирует признаки личного статуса, а не социального: компетентность, доброту, общительность, хлебосольство. А для продавца не имеет значения ни личный, ни социальный статус профессора, так как, заходя в магазин, он перестает быть преподавателем и приобретает иной статус — покупателя и к нему относятся соответствующим образом.

Статусные символы, права, обязанности и роль создают *статусный образ*. Часто его называют *имиджем*.

Имидж — совокупность представлений, сложившихся в общественном мнении о том, как должен вести себя человек в соответствии со своим статусом, как должны соотноситься между собой права и обязанности в данном статусе.

Представление о том, каким должен быть юрист, врач или профессор, регулирует и направляет поведение тех, кто занимается судопроизводством, медицинской практикой и преподаванием. Выражение «не позволять себе лишнего» точно описывает понятие имиджа и ставит границы, в которых каждый из нас стремится оставаться, чтобы в глазах окружающих выглядеть подобающим образом. Иначе говоря, чтобы соответствовать образу своего социального или личного статуса. Учитель вряд ли придет на урок, обрядившись в фуфайку, хотя на садовом участке он работает только в ней. Врач, даже выйдя на пенсию, не позволяет себе выглядеть неряшливо. Ведь он привык все время быть на людях. Те, кто поступает иначе, не соответствуют своему статусному образу.

В викторианской Англии профессор, выходящий в аудиторию, облачался только в мантию. Сегодня его поведение более свободное, тем не менее к нему все же предъявляются определенные требования. Так, обязательным атрибутом должен быть костюм с галстуком. Однако многие преподаватели ходят на лекции в свитере и джинсах, поступая так намеренно. Тем самым они показывают, что не хотят слишком сильно дистанцироваться от студентов, предлагая им вести себя более раскованно, доверительно. Современная система образования предполагает скорее партнерское взаимоотно-

шение студентов и преподавателей, свободный академический диалог и взаимную критику позиций, нежели менторское поучение взобравшегося на кафедру непререкаемого авторитета.

Сокращение межстатусной дистанции называется иногда *фамильярностью*. Но она возникает лишь в тех случаях, когда такая дистанция сводится до минимальной. Стремление встать «на равную ногу» с человеком, обладающим иным по рангу статусом, и приводит к фамильярности. Юноши, разговаривающие непочтительно со старшими или обращающиеся к ним на «ты», фамильярничают. То же самое делает подчиненный в отношении с начальником, но начальник, обращающийся на «ты» к подчиненным, не фамильярничает, а *грубит*. Случаи, когда человек относится одинаково терпимо к фамильярности и к грубости, свидетельствуют о низком уровне идентификации со своим статусом.

Чем выше статус, тем чаще его обладатели прибегают к символической атрибутике — орденам, регалиям, форме, сертификатам. Чем ниже личный статус, тем чаще подчеркиваются преимущества социального статуса.

Давно замечено, что человек смотрит на мир и относится к людям не вопреки, а в соответствии со своим статусом — с тем, который он считает главным. Бедные презирают богатых, а богатые с пренебрежением относятся к бедным, хотя при этом делают исключения для тех, к кому хорошо относятся в силу их личного статуса. Имеющие и не имеющие автомобиль по-разному отнесутся к строительству гаража под окнами жилого дома. Опрос москвичей в 1992 г. показал, что большинство считают торговлю с рук спекуляцией, которую необходимо пресечь. В то же время те, кому приходилось торговать на улице, называли это нормальным способом заработать на жизнь и предлагали улучшить условия труда.

Когда родители запрещают вам возвращаться домой после 11 часов вечера, заставляют делать опостылевшие уроки или напоминают выбросить мусорное ведро, не думайте, что у них плохое настроение или они не любят вас.

Просто они исполняют свою **социальную роль**. Возможно, вам и не понять этого. У вас-то список ролей очень короткий, а у некоторых он вообще сведен к минимуму. Но вот когда вы достаточно подрастете, станете вести себя точно так же. Подобный театр — если жизнь вообще можно назвать подмостками большой социальной сцены, — продолжается сотни тысяч лет. И всякий раз дети говорят: вырасту большим — никогда не буду вести себя так. И всякий раз родители ворчат: в детстве мы были лучше.

Никому не верьте. Всемирная история давно доказала: в социальной жизни все старо и все повторяется из поколения в поколение.

Дети вырастают и превращаются в таких же зануд, как их родители. А последние никогда не были лучше своих детей. Об этом знали даже в Древнем Египте.

Мы живем по каким-то неумолимым законам, наверное, так же, как вращаются планеты, рождаются и затухают звезды. Они объективны и всесильны. Свои законы у небесной механики, свои законы у механики социальной. И одной из важнейших пружинкой последней выступает социальная роль.

С театром, надеюсь, вы хорошо знакомы. Актеры разыгрывают роли, которые написал им драматург и интерпретировал режиссер. Роль Гамлета играют так долго, что забыли, сколько лет прошло с момента написания шекспировского шедевра.

Но еще раньше люди придумали социальные роли. Я бы сказал, гораздо раньше. И не перестают придумывать все новые и новые социальные роли. Сегодня точно никто не знает, сколько их. Может быть, не меньше, чем звезд на небе. Сколько их — тысячи, миллионы? Президенты, нищие, трактирщики, интеллигенты... Как разнообразны роли! Но как разнообразен и наш мир! Не будь первого — не было бы, пожалуй, и второго.

А сколько поколений людей, сменяя друг друга, воплощают замысел Невидимого Режиссера, изо всех сил стараясь вписаться в роль банкира, профессора или космонавта. Далеко не у всех них получается. Вот почему то и дело кто-то разоряется, кого-то увольняют, а кого-то попросту съедают (был такой суровый закон для вождей-неудачников в древнем обществе). И за всем этим стоят человеческая драма, поломанная судьба, голодные детишки, ждущие возвращения безработного кормильца.

В театре режиссер подолгу объясняет, как надо правильно играть ту или иную роль. После этого он много репетирует, добиваясь искреннего звучания роли. А еще раньше актер пять и более лет обучался в специальном учебном заведении. Но разве так происходит в жизни? Кто нас учит социальным ролям? Да и возможно ли такое?

Индивид, занимающий высокую позицию в обществе, если измерять эту высоту, или ранг, с точки зрения доступных ему власти, дохода, образования и престижа, в наибольшей мере стремится соответствовать своему статусу и вести себя должным образом. Президент компании, сенатор, профессор дорожат высоким престижем своего положения. Модель поведения, ориентированная на конкретный статус, называется **социальной ролью**.

От человека, обладающего данным статусом, окружающие ждут вполне конкретных поступков и не ждут других, которые не вяжутся с их представлением о данном статусе. Однако и сам обладатель статуса знает, чего от него ждут окружающие. Он понимает, что окру-

жающие станут относиться к нему так, как они видят исполнение данного статуса, а не так, как он намерен исполнять требования этого статуса. Окружающие строят с носителем статуса такие отношения, которые соответствуют правильному исполнению статусной роли. С нарушающим они стараются не встречаться, не общаться, не поддерживать отношений. Президент страны, произносящий речи по бумажке, во всем слушающийся своих советников либо тех, кто стоит за его спиной, не вызовет у людей доверия и вряд ли будет восприниматься ими как истинный президент, способный управлять страной во благо людям.

Итак, от обладателя конкретного статуса люди ожидают, что он будет играть вполне определенную роль в соответствии с теми требованиями, которые к этой роли они предъявляют. Требования и нормы поведения общество предписывает статусу заранее. За правильное исполнение своей роли индивид вознаграждается, за неправильное — наказывается, пусть это будет сделано в форме неодобрения или отказа голосовать за данную кандидатуру на выборах.

Статус короля предписывает ему вести совсем иной образ жизни, нежели ведут простолюдины. Ролевая модель, соответствующая данному статусу, должна оправдать надежды и ожидания его подданных. В свою очередь и подданные в соответствии со своим статусом и рангом должны действовать в четком соответствии с набором норм и требований.

Мы уже сталкивались с понятием статусного набора, оно обозначает совокупность всех статусов, принадлежащих одному человеку. **Ролевой набор** — совокупность ролей (ролевой комплекс), ассоциируемых с одним статусом.

Каждый статус обычно включает ряд ролей. К примеру, статус университетского профессора подразумевает такие роли, как преподаватель, исследователь, наставник молодежи, консультант промышленных фирм и правительства, администратор, автор научных статей, специалист в своей области знаний и др.

Каждая роль в ролевом наборе требует особой манеры поведения и общения с людьми. Даже две похожие роли профессора — преподаватель и наставник — предполагают разное отношение к студентам. Первая заключается в соблюдении формальных норм и правил: чтение лекций, проверка курсовых, прием экзаменов. Вторая подразумевает неформальное общение со студентами в качестве мудрого советчика или старшего друга.

Каждая роль в ролевом наборе предстает, таким образом, совокупностью непохожих на другие отношений. С коллегами у профессора складываются одни взаимоотношения, с администрацией университета — другие, с редакторами журналов, студентами, про-

мышленниками — третьи. В итоге ролевой набор формирует *набор социальных отношений*.

Традиционная роль мужчины — кормилец семьи, а женщины — хранительница очага. Однако в силу крупных исторических сдвигов в обществе такое распределение ролей может в незначительной либо очень значительной степени поменяться. Так произошло и в России: женщина постепенно и в силу разных обстоятельств принимала на себя, помимо своих собственных, еще и мужские роли. Исторически эти метаморфозы прошли в пять этапов.

Первый этап — конец XIX—начало XX в., когда бурное развитие промышленности выталкивало из деревни огромные массы крестьян и они уходили на отходные промыслы. Отходничество — это поиски временной работы в городах и промышленных центрах. На долгое время реальной хозяйкой в доме оставалась женщина. Ей приходилось брать на себя значительную часть мужских работ вплоть до ремонтно-строительных. Так исподволь в России начал формироваться нетрадиционный тип сильной, независимой, а позже *деловой женщины*.

Второй этап — сталинская индустриализация 30-х гг. Экстенсивное развитие народного хозяйства, возведение огромного числа промышленных объектов увеличили потребность в рабочей силе. Но мужской рабочей силы явно не хватало. В экономику активно втягивается неквалифицированное пополнение женщин-работниц. Государство пошло на соответствующие идеологические коррективы: женщина и мужчина были уравнены практически во всех правах. Иначе говоря, устранялось деление на чисто мужские и чисто женские социальные роли. Производственные и профессиональные роли в массовом количестве стали доступны женщинам. К старому образу жены отходника добавляется новый штрих *раскрепощенной жены пролетария*.

Третий этап — Великая Отечественная война и послевоенное возрождение народного хозяйства. Огромные потери на фронтах мужского населения России привели к тому, что в массовых количествах женщины стали заменять выбывших мужчин на чисто мужских, нередко физически тяжелых работах. Из основного или, по крайней мере, равного мужчине субъекта социалистического строительства российская женщина превращается в главного субъекта послевоенного возрождения экономики. А кроме того, и в воспитателя огромной армии детей и подростков, потерявших на фронте своих отцов. И все это пришлось на долю матери-одиночки — самой многочисленной категории послевоенной эпохи.

В последовавшие затем мирные годы социальная судьба российской женщины складывалась не совсем благополучно. Хотя со вре-

менем половозрастная структура населения страны выровнялась, деформировалась социально-ролевая его структура. Иными словами, мужчина выполнял главным образом производственные роли, а женщина — и производственные, и семейно-бытовые. Повысился уровень разводов, когда ребенок оставался с матерью, что неизбежно толкало женщину на «делание карьеры». Эпоха развитого социализма — четвертый этап становления мускулинного типа женщины — добавил в социальный портрет россиянки новые черты. Они определились исходя из высокого уровня разводов, массового алкоголизма мужчин, их пассивности в помощи женщине по домашнему хозяйству и, наконец, низкой заработной платы мужчин, которая обрекала российскую семью на так называемые «двухкарьерную» и «с двумя кормильцами» модели семьи.

Пятый этап наступил недавно, в связи с переходом к рыночным условиям. Крупные структурные сдвиги в экономике привели к разорению целых отраслей хозяйства, некогда благополучных. Мужчины-кормильцы, особенно из материально обеспеченного оборонного комплекса, либо частично, либо полностью лишились заработка. В еще большей степени безработица коснулась женщины. В новых более жестких социально-экономических условиях формируется и новый тип женщины: исчезает традиционная мягкость и свойственный ей от природы оптимизм, их место занимают резкость, авторитарность, гиперопека над детьми, желание конкурировать в бизнесе с мужчинами наравне, еще больше подражание мускулинным образцам поведения, в том числе демонстративное курение, употребление матерных выражений, подчеркнутая грубость и хамство в обращении, культ силы и денег, любовь за деньги.

Социальная мобильность

Как мы уже знаем, **социальный статус** — определенная позиция в социальной структуре группы или общества, связанная с другими позициями через систему прав и обязанностей. У человека множество статусов, и их совокупность называется в науке статусным набором.

Статусный набор каждого человека индивидуален, т. е. неповторим во всех деталях. Он, как совокупность точек в физическом пространстве, принадлежащих одному телу, точно фиксирует положение человека в социальном пространстве. Или, говоря иначе, позицию индивида в обществе.

Смена одного статуса на другой, как правило, означает переход человека из одной социальной группы в другую: из подростков — в юноши, из католиков — в православные, из школьников — в студенты и т. д. Люди находятся в постоянном движении, а общество —

в развитии. Совокупность социальных перемещений людей в обществе, т. е. изменений своего статуса, называется **социальной мобильностью**. Эта тема интересовала человечество с давних пор. Неожиданное возвышение человека или его внезапное падение — излюбленный сюжет народных сказок: хитромудрый нищий вдруг становится богачом, бедный принц — королем, а трудолюбивая Золушка выходит замуж за принца, повысив тем самым свой статус и престиж.

Однако человеческая история складывается не столько из индивидуальных судеб, сколько из движения больших социальных групп. На смену земельной аристократии приходит финансовая буржуазия, малоквалифицированные профессии вытесняются из современного производства представителями так называемых «белых воротничков» — инженерами, программистами, операторами роботизированных комплексов. Войны и революции перекраивали социальную структуру общества, поднимая на вершину пирамиды одних и опуская других. Подобные изменения произошли в российском обществе после Октябрьской революции 1917 г. Происходят они и сегодня, когда на смену партийной элите приходит бизнес-элита.

Существуют два *основных вида* социальной мобильности — вертикальная и горизонтальная. **Вертикальная мобильность** подразумевает перемещение из одной страты (сословия, класса, касты) в другую. В зависимости от направления перемещения существуют *восходящая мобильность* (социальный подъем, движение вверх) и *нисходящая мобильность* (социальный спуск, движение вниз). Повышение в должности — пример восходящей мобильности; увольнение, разжалование — пример нисходящей. **Горизонтальная мобильность** подразумевает переход индивида из одной социальной группы в другую, расположенную на одном и том же уровне. Примером служат перемещение из православной в католическую религиозную группу, из одного гражданства в другое, из одной семьи (родительской) в другую (свою собственную, вновь образованную), из одной профессии в другую. Подобные движения происходят без заметного изменения социального положения в вертикальном направлении.

Разновидностью горизонтальной мобильности служит географическая мобильность. Она подразумевает не изменение статуса или группы, а перемещение из одного места в другое при сохранении прежнего статуса. Примером выступает международный и межрегиональный туризм, переезд из города в деревню и обратно, переход с одного предприятия на другое. Если к перемене места до-

бавляется перемена статуса, то географическая мобильность превращается в **миграцию**. Если деревенский житель приехал в город, чтобы навестить родственников, то это географическая мобильность. Если же он переселился в город на постоянное место жительства и нашел здесь работу, то это уже миграция. Он поменял профессию.

Кроме того, социальная мобильность может быть групповой, когда индивид опускается или поднимается по социальной лестнице вместе со своей группой (сословием, классом), и индивидуальной, когда он делает это независимо от других. Причинами групповой мобильности служат такие факторы, как социальные революции, иностранные интервенции, нашествия, межгосударственные войны, гражданские войны, военные перевороты, смена политических режимов, замена старой конституции новой и др. К факторам индивидуальной мобильности, т. е. причинам, позволяющим одному человеку достичь больших успехов, чем другому, ученые относят: социальный статус семьи, уровень получения образования, национальность, физические и умственные способности, внешние данные, получение воспитания, место жительства, выгодный брак.

Мобильные индивиды начинают социализацию в одном классе, а заканчивают в другом. Они буквально разрываются между несхожими культурами и стилями жизни. Они не знают, как себя вести, одеваться, разговаривать с точки зрения стандартов другого класса. Часто приспособление к новым условиям остается весьма поверхностным. Типичным примером является мольеровский мещанин во дворянстве. (Приведите другие литературные персонажи, которые иллюстрировали бы поверхностное усвоение манер поведения при перемещении из одного класса, слоя в другой.)

Во всех индустриально развитых странах женщине продвинуться сложнее, чем мужчине. Если они повышают свой социальный статус, то делают это часто благодаря выгодному замужеству. Поэтому, устраиваясь на работу, они выбирают такие профессии, где вероятнее всего найти «подходящего мужчину». Как вы думаете, что это за профессии или место работы? Приведите примеры из жизни, когда замужество выступало в роли «социального лифта» для женщин незнатного происхождения.

В течение 70 лет советское общество представляло собой самое мобильное в мире общество наряду с Америкой. Доступное всем слоям бесплатное образование открывало перед каждым такие же возможности продвижения, какие существовали только в США. Нигде в мире элита общества за короткий срок не формировалась буквально из всех слоев общества.

Самым динамичным советское общество было не только в плане образования и социальной мобильности, но и в области индустриального развития. Долгие годы СССР удерживал первые места по темпам индустриального прогресса. Все это признаки современного индустриального общества, которые выдвинули СССР, о чем писали западные социологи, в число лидирующих стран мира за весь период человеческой истории.

Групповая мобильность особенно активно заметна в кризисные, переломные для общества периоды. К ним, в частности, относится индустриализация, которая открывает новые вакансии в стратификационной пирамиде. Развитие промышленности три столетия назад потребовало превращения крестьянства в пролетариат. На поздней стадии индустриализации рабочий класс стал самой многочисленной частью занятого населения. Основным фактором вертикальной мобильности являлась система образования.

Индустриализация вызвана не только межклассовыми, но и внутриклассовыми изменениями. На стадии конвейерного или массового производства в начале XX в. преобладающей группой оставались мало- и неквалифицированные рабочие. Механизация, а затем автоматизация потребовали расширения рядов квалифицированных и высококвалифицированных рабочих. В 50-е годы 40% рабочих были мало- или неквалифицированными. В 1966 году их осталось 20%.

По мере того как сокращался неквалифицированный труд, росли потребности в служащих, менеджерах, бизнесменах. Сфера промышленного и сельскохозяйственного труда сужалась, а сфера обслуживания и управления расширялась. Мелкие фермеры превратились в респектабельный класс мелких буржуа, а сельскохозяйственные рабочие пополняли ряды рабочего класса. Страна профессионалов и менеджеров за тот период удвоилась. Численность торговых работников и клерков увеличилась в 4 раза. В индустриальном обществе структура народного хозяйства определяет мобильность. Иными словами, профессиональная мобильность в США, Англии, России или Японии зависит не от индивидуальных особенностей людей, а от структурных особенностей экономики, отношения отраслей и происходящих здесь сдвигов. Сегодня свыше 50% рабочей силы заняты умственным трудом в сравнении с 10—15% в начале века.

В течение этого столетия в индустриальных странах сокращались вакансии в рабочих специальностях и расширялись в управленческих. Но управленческие вакансии заполнялись представителями не рабочих, а среднего класса. Тем не менее количество

управленческих профессий росло быстрее, чем увеличивалось количество детей в среднем классе, способных заполнить их. Образовавшийся в 50-е гг. вакуум частично заполняла рабочая молодежь. Это стало возможным благодаря доступности высшего образования для рядовых американцев.

Пути и механизмы, благодаря которым люди поднимаются наверх, называются **каналами вертикальной мобильности**. Наиболее полное описание их дал П. Сорокин. Поскольку вертикальная мобильность существует в любом обществе, даже в первобытном, между стратами присутствуют различные «отверстия», «лифты», «мембраны», по которым индивиды перемещаются вверх и вниз. Самыми известными каналами являются армия, церковь, школа, семья, собственность.

Армия функционирует в качестве канала не в мирное, а в военное время. Крупные потери среди командного состава приводят к заполнению вакансий из более низких чинов. В военное время солдаты продвигаются благодаря таланту и храбрости. Повысившись в звании, они используют полученную власть как канал для дальнейшего продвижения и накопления богатств. Известно, что из 92 римских императоров 36 достигли этого, начав с низших чинов. Из 65 византийских императоров 12 выдвинулись благодаря армейской карьере. Наполеон и его окружение, маршалы, генералы и назначенные им короли Европы вышли из простолюдинов. Кромвель, Грант, Вашингтон и тысячи других командующих достигли самого высокого положения благодаря армии.

Церковь как канал социальной мобильности переместила большое число людей с низов до вершин общества. Геббон, архиепископ Реймса, был в прошлом рабом. Папа Григорий VII — сын плотника; П. Сорокин изучил 144 римских католических пап и установил, что 28 вышли из низов, а 27 — из средних слоев. Институт целибата (безбрачия), введенный в XI в. папой Григорием VII, обязывал католическое духовенство не иметь детей. Благодаря этому после смерти должностных лиц освободившиеся позиции заполнялись новыми людьми. Помимо восходящего движения, церковь была каналом нисходящего движения. Тысячи еретиков, язычников, врагов церкви были отданы под суд, разорены и уничтожены. Среди них было немало королей, герцогов, князей, лордов, аристократов и дворян высших рангов.

Школа. Институты образования и воспитания, какую бы конкретную форму они ни приобретали, во все века служили мощным каналом социальной циркуляции. Демократические страны относятся к обществам, где школы доступны всем его членам. Большие

конкурсы в колледжи и университеты во многих странах объясняются тем, что образование является самым быстрым и доступным каналом вертикальной мобильности. В таком обществе «социальный лифт» движется с самого низа, проходит по всем этажам и достигает самого верха. Пример «длинного лифта» представляет Древний Китай. В эпоху Конфуция школы были открыты для всех классов. Каждые три года устраивались экзамены. Лучшие ученики независимо от их семейного статуса отбирались и переводились в высшие школы, а затем в университеты, откуда они попадали на высокие правительственные посты.

Собственность наиболее ярко проявляет себя в виде накопленных богатств и денег. Именно они — один из самых простых и действенных способов социального продвижения. В XV—XVIII веках европейским обществом стали править деньги. Достигали высокого положения только те, кто имел деньги, а не знатное происхождение. Последние периоды истории Древней Греции и Рима были такими же. П. Сорокин установил, что не все, но лишь некоторые занятия и профессии способствуют накоплению богатств. Согласно его расчетам в 29% случаев это позволяет сделать занятие фабриканта, в 21% — банкира и биржевика, в 12% — торговца. Профессии артистов, художников, изобретателей, государственных деятелей, шахтеров и некоторые другие не дают таких возможностей.

Семья и брак становятся каналами вертикальной циркуляции в том случае, если в союз вступают представители разных социальных статусов. В европейском обществе распространенным был брак бедного, но титулованного партнера с богатым, но не знатным. В результате оба продвигались по социальной лестнице, получив то, что каждый хотел. Пример нисходящей мобильности мы находим в античности. По римскому закону свободная женщина, вышедшая замуж за раба, сама становится рабыней и теряет статус свободного гражданина. Семья превратилась в главный механизм социального отбора, определения и наследования социального статуса. Происхождение из знатной семьи гарантирует хорошую наследственность и достойное образование вовсе не автоматически. Родители заботились о наилучшем воспитании детей, это стало обязательной нормой для аристократии. В бедных семьях родители не могли дать подобающего образования и воспитания. Их могли дать знатные семьи. Из них рекрутировалась управленческая элита. Семья стала одним из институтов распределения членов общества по стратам.

Мировое сообщество

Когда анализируешь исторические воззрения на общество, то неизбежно замечаешь такую особенность: начиная с античности понятие общества постоянно расширялось — от семьи и союза племен до мировой державы. Сегодня оно разрослось до мирового сообщества.

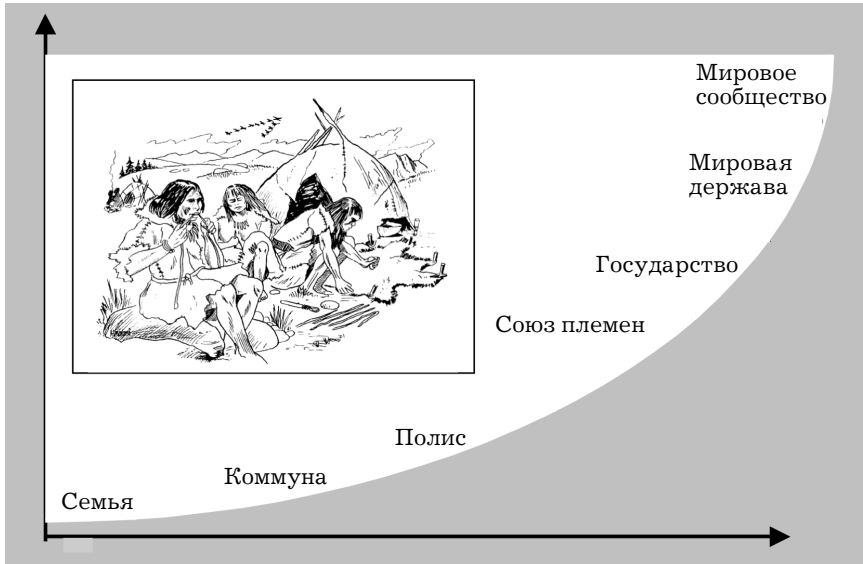


Рис. 2. Эволюция представлений о масштабах человеческого общества

Древние римляне, создавшие мировую империю, расширили понятие общественного и социального. Уже не союз племен, а огромная держава должна была именоваться римским обществом, ибо и столица, и далекие окраины управлялись по одним законам, жители придерживались единых законов, традиций и идеалов.

Но можно ли мировую державу, каковой являлась Римская империя, строить по образцу общества? В свое время Платон полагал, что 5040 семейств достаточно для образования настоящего политического общества. Аристотель назвал его чрезмерным. Много позже, а именно в XVIII в., Райналь назвал чудовищным общество в 20—30 млн человек. А как быть с современными сверхдержавами (США, Китай, Россия) или древнеримской империей, в которой Азия и Африка скромно числились в провинциях?

Понятно, что в сверхдержавках иным должен быть тип отношений между населением и властью. Власть императора устанавливается сверху им самим, поэтому ее зовут самодержавной. Но в греческом полисе или римской республике власть вырастала снизу — из общества. В автократических государствах правители царствуют не волей народа, а Божьей милостью. Они — лишь наместники. Они восседают на вершине огромной пирамиды власти, которая по нисходящей иерархии чинов очень косвенно связана с населением. Можно ли назвать такие отношения между властью и населением социальными? В античном смысле слова — нет. Скорее государственными или политическими. Государство все больше отдалялось от общества, которое относимо скорее к населению, нижней части пирамиды.

Древние римляне не смогли решить для себя вопроса о том, где начинаются и заканчиваются границы общества. На него попытались ответить современные мыслители и ввели в обиход новое понятие — *мировое сообщество*.

Под **мировым сообществом** сегодня понимают все народы, обитающие на нашей планете. Его следует называть квазиобществом, чтобы избежать путаницы с обществом в собственном смысле. Почему? Дело в том, что восемь признаков Э. Шилза применимы не только к локальному, но также к глобальному обществу. Действительно, мировое сообщество не является частью более крупной системы; браки заключаются только между членами данного объединения, и оно пополняется за счет их детей; оно имеет свою территорию (вся планета), название, историю, управление и культуру. Органами управления мирового сообщества является ООН. Ей подчиняются все страны, она оказывает гуманитарную помощь, охраняет культурные памятники и посылает миротворческие силы («Голубые каски» ООН) практически во все уголки Земли. Сегодня в составе мирового сообщества образуются региональные объединения типа Европейского сообщества, куда входят 12 стран с 345 млн человек, объединенных экономическим, валютным и политическим союзом. Сообщество имеет Совет Министров и Европарламент.

Мировое сообщество именуют также *мировой системой*. **Мировую систему** надо понимать в узком и широком значениях. Видный американский социолог и политолог **Иммануил Валлерштайн** (1976) предложил различать: а) *мировые империи*, б) *мировые экономические системы*. **Мировая империя** включает несколько территорий, объединенных военной и политической властью. Империи инков, Александра Македонского, Дария I, Наполеона, наконец СССР, который также относят к типу мировых империй, представляют собой очень разнородные (культурно, социально, экономически, ре-

же — религиозно), обширные по территории, непрочные образования. Они создаются принудительно и быстро распадаются.

Мировая экономическая система — совокупность территорий или стран, объединенных экономическими связями. В древности они практически совпадали с мировыми империями либо служили их источником. Что такое империя монголов в XIV в., куда входила покоренная Русь, — империя или экономическая система? Если множество территорий объединено только тем, что с них собирают налоги или дань, то это экономическая система. У нее нет единого политического центра и органа управления. Хотя известно, что русские князья ездили в Орду испрашивать грамоту на правление. А куда отнести английские, испанские и французские колонии в Африке? Скорее к системам, нежели к империям.

Последняя из мировых экономических систем — **современный капитализм**. Он существует чуть ли не 500 лет, но так и не превращается в мировую империю. Транснациональные корпорации находятся вне контроля единого правительства. Они свободно перебрасывают огромные капиталы через государственные границы. К типу мировых экономических систем следует отнести так называемый социалистический лагерь, куда в 60—80-е гг. входили СССР, Куба, Румыния, ГДР, Югославия, Польша, Болгария, Венгрия, Вьетнам. У них не было единого правительства, каждая страна — суверенное государство. Стало быть, это не империя. Зато между ними существовали международное разделение труда, кооперация и экономический обмен в рамках Совета экономической взаимопомощи (СЭВ).

Итак, мы вправе сделать такой **вывод**: на глобальном уровне общество превращается в мировую систему, которую еще называют мировым сообществом. Различают две формы подобной системы — мировые империи (множество территорий, политически объединенных в одно государственное образование) и мировые экономические системы (страны, развивающие сходную экономику, но политически в одно государство не объединенные).

И. Валлерштайн, о котором сказано выше, разделил мировую систему на три части:

- ядро;
- полупериферия;
- периферия.

Ядро — страны Западной Европы, Северной Америки, Японии — включает самые сильные и могущественные государства с совершенствованной системой производства. У них больше всех капиталов, самые качественные товары, самые сложные технологии и средства производства. Дорогую и высокотехнологичную продукцию эти страны экспортируют в периферию и полупериферию.

Государства полупериферии и периферии — это страны так называемого второго и третьего мира. У них меньше власти, богатства и влияния.

Термин «третий мир» придумали в 1952 г. французы (*tiers monde*) для описания группы стран, которые в эпоху холодной войны между США и СССР (соответственно первым и вторым миром) не присоединились ни к одной из враждующих сторон. Среди них были Югославия, Египет, Индия, Гана и Индонезия. Во второй половине 50-х гг. термин приобретает более широкое значение. Он стал обозначать все слаборазвитые страны. Таким образом, его смысл наполнился не географическим, а экономическим содержанием. К слаборазвитым странам начали относить всю Латинскую Америку, всю Африку (исключая ЮАР), всю Азию (за исключением Японии, Сингапура, Гонконга и Израиля). А некоторые страны, такие как страны Африканской Сахары, Гаити и Бангладеш, обремененные чрезмерной бедностью и нищетой, и вовсе были зачислены в разряд четвертого мира. Их отделили от третьего мира, который уже выбрался на путь экономического прогресса.

Страны *периферии* — это самые отсталые и бедные государства Африки и Латинской Америки. Эти страны считаются сырьевым придатком ядра. Полезные ископаемые добываются, но не перерабатываются на месте, а экспортируются. Большая часть прибавочного продукта присваивается иностранным капиталом. Местная элита вкладывает деньги за пределами своего государства, она поступает на службу иностранному капиталу и обслуживает только его интересы (даже если эти люди не уезжают за границу). Политические режимы нестабильны, часто происходят перевороты, постоянно возникают социальные и национальные конфликты. Высший класс не отделен от низшего широким слоем среднего класса.

Поскольку их благополучие зависит от экспорта сырья, технологии и капиталы поступают только извне. Правительства, чаще всего это диктаторские или авторитарные режимы, существуют и способны более или менее разумно управлять страной до тех пор, пока приходят иностранные инвестиции. Но и западная помощь нередко оседает в карманах госчиновников или на их заграничных счетах. Такие правительства нестабильны, они то и дело развязывают международные конфликты, внутренние войны и мятежи. Подобное часто происходит в странах Латинской Америки, Иране и Филиппинах. Даже после революций им не становится легче. Новые правительства поворачивают к репрессиям, быстро выявляют свою недееспособность, и вскоре их смещают.

Демографическую ситуацию стран третьего мира характеризуют разноречивые процессы: высокая рождаемость и высокая дет-

ская смертность; миграция из перенаселенных деревень в слабо-развитые города в поисках рабочих мест.

С 60-х годов страны третьего и четвертого мира взяли в долг у развитых стран несколько миллиардов долларов. Кредиты брали в период экономического подъема Запада, следовательно, при низких процентных ставках, а отдавать приходится совсем в иных условиях. Совокупный долг Западу превысил 800 миллиардов долларов, но не видно способов, каким заемщики могли бы расплатиться с кредиторами. Самыми крупными должниками являются Бразилия, Мексика, Аргентина, Венесуэла, Нигерия, Перу, Чили и Польша. Стараясь поддержать на плаву экономику этих стран, западные кредиторы вынуждены рефинансировать займы. Но чаще они сталкиваются с частичной или полной некредитоспособностью той либо иной страны. Невыполнение своих долговых обязательств в столь крупных масштабах разрушает международную финансовую систему.

В 1998 году Россия объявила свою некредитоспособность перед западными инвесторами. Разразился скандал, а затем и мировой кризис, которого мир не знал с конца Второй мировой войны. Некоторые западные банки, купившие государственные бумаги (ГКО) в России, разорились или оказались на грани разорения. Россия, которая прежде твердо держалась в ряду развитых экономических держав, по существу показала, что относится к странам третьего мира.

Самое страшное состоит в том, что, как показывает опыт, обильные вливания иностранных инвестиций в такие страны очень мало помогают им выбраться из кризиса. Для улучшения ситуации нужна внутренняя перестройка экономики.

Полупериферия занимает промежуточную позицию между ядром и периферией. Это достаточно развитые индустриальные страны. Как и государства ядра, они экспортируют промышленные и непромышленные товары, но им не хватает власти и экономического могущества стран ядра. Например, Бразилия (страна полупериферии) экспортирует автомобили в Нигерию и моторы для машин, экстракт апельсинового сока и кофе в США. Производство механических достижений, которыми вооружается собственная промышленность, заимствуются у стран ядра. В полупериферию входят интенсивно развивающиеся страны с динамичной политикой, набирающим силы средним классом.

Если передать классификацию Валлерштайна в терминах теории постиндустриального общества Д. Белла, то мы получим такие соотношения:

- ядро — постиндустриальные общества;
- полупериферия — индустриальные общества;
- периферия — традиционные (аграрные) общества.

Как уже говорилось, мировая система складывалась постепенно. Соответственно разные страны в разное время могли выполнять роль лидеров в ядре, откатываться на периферию или занимать место полупериферии.

Обычно в ядре доминирует одно государство. В XIV веке в мировой торговле господствовали северо-итальянские города-государства. Голландия лидировала в XVII в., Англия — после 1750 г., а Соединенные Штаты — после 1900 г. А в 1560 году ядро мировой системы располагалось в Западной Европе (Англия, Франция, Нидерланды, Португалия и Испания). Северо-итальянские города-государства, которые были до этого самыми могущественными, присоединились к полупериферии. Северо-Восточная Европа и Латинская Америка составляли периферию. Многие общества (особенно в Океании и внутренних областях Африки и Азии) до недавнего времени находились вне периферии. Они долго не могли присоединиться к мировой капиталистической экономике, производя и потребляя свои же продукты, т. е. занимаясь натуральным хозяйством. Сегодня таких стран фактически нет. Страны бывшего советского блока (Венгрия, Польша, Болгария и др.) отнесены к странам второго мира. Долгое время они были отгорожены от мировой капиталистической системы. Сейчас их зачисляют к периферии или полупериферии.

Выдвинутая в 80-е гг. теория ядра и периферии И. Валлерштайна сегодня считается в принципе правильной, но нуждающейся в известной корректировке и дополнении. Согласно новому подходу основу современного международного сообщества, которое иногда именуют «транснациональным миром», составляют ведущие международные организации, 50—60 основных финансово-промышленных блоков, а также около 40 тыс. ТНК. «Глобальная экономическая федерация» пронизана тесными хозяйственными, политическими и культурными связями. Крупнейшие западные корпорации, создавая филиалы по всему миру, прежде всего в странах третьего мира, опутывают финансовыми и товарными потоками весь мир. Они делают различные регионы мира экономически зависимыми друг от друга.

На этом глобальном пространстве выделяются постиндустриальный Север, контролирующий торгово-финансовые каналы, высокоиндустриальный Запад — совокупность национальных экономик ведущих промышленно развитых держав, интенсивно разви-

вающийся новый Восток, строящий хозяйственную жизнь в рамках неоиндустриальной модели, сырьевой Юг, живущий преимущественно за счет эксплуатации природных ресурсов, а также находящиеся в переходном состоянии государства посткоммунистического мира.

Движение мира к новому типу объединения называют геоэкономической или геополитической перестройкой планеты. Для нового международного пространства характерны две тенденции: а) концентрация принятия важных стратегических решений в небольшой группе ведущих держав типа «Большой семерки» (после присоединения к ней России ставшей «Большой восьмеркой»); б) размывание централизованных регионов и формирований на множество самостоятельных точек, суверенизация мелких государств, повышение их роли в мировом сообществе (пример — события в Югославии, Палестине и т. д.). Между двумя тенденциями возникают противоборство и непонимание.

Важные политические и экономические решения, принимаемые узким кругом лиц, могут вести к серьезным последствиям в различных частях земного шара, иногда затрагивая судьбы населения целых стран. Примером может служить влияние США на события в Югославии, когда Америка вынудила присоединиться к военному давлению на сербов чуть ли не все европейские страны. Хотя само это решение выгодно небольшой кучке политиков в конгрессе США.

Мировое сообщество обладает огромной силой. До применения им экономических санкций к Ираку в его социальной структуре небольшая часть была богатой и такая же — бедной. Основное население проживало на среднем уровне даже по европейским меркам. А через несколько лет действия эмбарго национальная валюта обесценилась. Основная часть среднего класса скатилась до бедноты.

Являясь самым мощным экономическим государством мира, США ведут себя и как политический монополист. Доллары делают политику по принципу «один доллар — один голос». За решениями, принимаемыми от лица международных организаций, например Совета Безопасности, МВФ, МБРР, ВТО, финансируемых опять же развитыми странами, скрываются намерение и воля узкого круга ведущих держав.

Вытесненные на политическую и экономическую периферию страны Юга, или развивающиеся страны, борются с гегемонией сверхдержав доступными им средствами. Одни выбирают модель цивилизованного рыночного развития и, как Чили и Аргентина, ускоренными темпами догоняют экономически развитые Север и За-

пад. Другие, в силу разных обстоятельств лишённые такой возможности, встают на «тропу войны». Они создают разветвленные криминально-террористические организации и мафиозные формирования, раскиданные по всему миру. Исламский фундаментализм, меделинский картель...

В новом мировом устройстве все связано со всем. Мировая валютно-финансовая система, крепость которой задают мировые лидеры, прежде всего США, Германия, Япония, Англия, уже не так стабильна, как прежде. Финансовые кризисы на периферии этой системы, на которые прежде, может быть, и не обратили внимания ее киты, сегодня сотрясают всю мировую систему. Кризис 1997—1998 гг. в Индонезии и России сильно отразился на финансовых биржах всего мира. Индустриальные гиганты потеряли миллиарды долларов.

Модернизация

Понятием «**модернизация**» в мировой социологии описывают *переход от доиндустриального к индустриальному, а затем и к постиндустриальному обществу*. Слово «модернизация» пришло из английского языка. Оно обозначает усовершенствования, которые делают общество соответствующим современным требованиям, и отказ от старых форм и поиск новых.

Вот уже полстолетия в мировой социологии лидирующие позиции занимает концепция, которая получила название теории модернизации. Она опирается на понятие социального прогресса, ибо предполагает, что все общества, в какую бы эпоху они ни существовали и в каком регионе ни располагались, вовлечены в единый, всепоглощающий, универсальный процесс восхождения человеческого общества от дикости к цивилизации. Прогресс науки и техники ведет к всемирному процветанию и решению всех социальных проблем. В этом потоке культурное своеобразие каждой страны как бы отступает на второй план, а на первый выходит то, что их объединяет, — система общечеловеческих ценностей.

Термин «**модернизация**» относится не ко всему периоду социального прогресса, а только к одному его этапу — **современному**. В переводе с английского «модернизация» означает «осовременивание». Поскольку современный период человеческой истории датируют с момента зарождения, а затем и расцвета *капитализма*, суть модернизации связывают со всемирным распространением по земному шару ценностей и достижений именно этой формации. Конкретно речь идет о рационализме, расчетливости, урбанизации, индустриализации. Лидеры модернизации — США и Западная Евро-

па — целиком и полностью приобщились к ним и добились потрясающих экономических результатов. Но ничего не мешает отставшим в своем развитии странам Азии, Африки и Латинской Америки догнать, используя западные технологии, капиталовложения и опыт, как это сделала Япония. Так рассуждают авторы теории модернизации.

Она призвана объяснить то, каким образом запоздавшие в своем развитии страны могут достичь современной стадии и решить внутренние проблемы, не нарушая очередности этапов. Модернизация указывает способ вхождения в мировое сообщество, под которым понимается мировая экономическая система капитализма.

Различают два вида модернизации. **Органическая модернизация** является *моментом собственного развития* страны и подготовлена всем ходом предшествующей эволюции. Пример: переход Англии от феодализма к капитализму в результате промышленной революции XVIII в. и преобразование американского производства в результате внедрения фордизма в первой четверти XX в. Такая модернизация начинается не с экономики, а с культуры и изменения общественного сознания. Капитализм возник как *естественное* следствие изменений в укладе жизни, традициях, мировоззрении и ориентациях людей.

Неорганическая модернизация является *ответом на внешний вызов* со стороны более развитых стран. Она представляет собой способ «догоняющего» развития, предпринимаемый правительством с целью преодолеть историческую отсталость и избежать иностранной зависимости. Россия, которая в том числе и вследствие татаро-монгольского нашествия была отброшена в своем развитии на несколько столетий назад, неоднократно пыталась догнать передовые страны. Именно такую цель преследовали Петровские реформы XVIII в., сталинская индустриализация 30-х гг. XX в., перестройка 1985 г. и экономические реформы 1991—1993 гг.

Неорганическая модернизация совершается путем закупки зарубежного оборудования и патентов, заимствования чужой технологии (нередко методом экономического шпионажа), приглашения специалистов, обучения за рубежом, инвестиций. Соответствующие изменения происходят в социальной и политической сферах: резко изменяется система управления, вводятся новые властные структуры, конституция страны перестраивается под зарубежные аналоги. Во многом именно так происходило в России в XVIII и XX вв., в Японии в XIX и XX вв. Стране восходящего солнца потребовалось 20 лет на то, чтобы догнать и перегнать США, откуда она заимствовала технологию и финансы. За короткий период неорганическая модернизация сменилась органической. Япония развивается на соб-

ственной основе и, в свою очередь, служит образцом для подражания. Иначе обстояло дело в России. Из-за постоянных отступлений от первоначальных реформ, непоследовательности их осуществления переходный период растянулся на 200 лет.

Неорганическая модернизация начинается не с культуры, а с экономики и политики. Иными словами, органическая модернизация идет «снизу», а неорганическая — «сверху». Принципы «модернити» не успевают охватить подавляющее большинство населения, поэтому не получают прочной социальной поддержки. Они овладевают лишь умами наиболее подготовленной части общества. Так было в XIX в., когда интеллигенция раскололась на западников и славянофилов. Первые выступили за ускоренную модернизацию и механическое перенесение западных образцов, а вторые ратовали за самобытный путь развития, т. е. органическую модернизацию. Численность первых оказалась недостаточной для того, чтобы просветить и настроить широкие массы в пользу рациональных ценностей. Капитализм в России потерпел неудачу.

Огромную роль в развитии общества и в переходе от индустриального к постиндустриальному обществу сыграл технический прогресс. Он неузнаваемо преобразил человеческое общество. Благодаря ему сегодня оно вступает в эпоху безлюдного производства. В 2000 году так называемые «белые воротнички» — работники, занятые в автоматизированном производстве, научных и прикладных разработках, а также в сфере информации, — составили в развитых странах около 90% рабочей силы. Возникает особая форма занятости — надомный труд. Она как бы возвращает нас к той эпохе, когда место работы было неотделимо от места жительства. Если это и возвращение, то на качественно более высокой ступени. Нынешнее поколение «компьютерных надомников», которых насчитывается уже многие миллионы, нажимает на клавиши сверхточных машин и оперирует огромными потоками информации. Производительность их труда возрастает при этом в четыре раза. Все чаще зарубежные компании переводят своих секретарей и делопроизводителей на надомную работу.

О новом этапе развития индустриального общества социологи заговорили во второй половине XX в., когда темпы научно-технического прогресса превысили все мыслимые пределы. Потребовалось новое понятие, лучше отражающее социальные реалии. Им стало «постиндустриальное общество», придуманное Д. Беллом. Кроме него, используются и другие термины: «вторая промышленная революция», «третья волна», «супериндустриальное общество», «третья индустриальная революция», «кибернетическое общество».

70-е годы XX в. послужили точкой отсчета нового этапа в развитии человеческого общества. Он характеризуется появлением невиданных средств производства — информационно-электронных систем, использованием микропроцессоров в промышленности и сфере услуг, в торговле и сфере обмена. Агробизнес, нефтехимия, генная инженерия, компьютерная техника свидетельствуют о лидирующей роли технологии в обществе. В середине 70-х гг. в развитых странах резко сокращается доля населения: в Японии — до 15%, в Германии — до 10%, в США — до 5%, а также занятость в промышленности: в Японии — 36%, в Германии — 46%, США — 30%, Англии — 41%. Напротив, занятость в сфере обслуживания растет: в США — до 65%, Японии — до 50%, Германии — до 45%, Англии — до 43%.

Кардинальным образом изменились источники энергии, определяющие скорость технического прогресса. Простое общество — это эпоха человеческих мускулов, аграрное общество — силы животных, индустриальное — мощи электричества, пара, ветра, воды, наконец, постиндустриальное общество — атомной и термоядерной энергии.

Глава 2

ДУХОВНАЯ СФЕРА

Духовная сфера общества охватывает все области и проявления духовной деятельности человека — от создания дворцов и храмов до украшения новогодней елки. Синонимами понятия «духовная сфера общества» выступают термины «общественное сознание» и «духовная культура». Проявлениями, или формами, духовной сферы общества выступают культура, мораль, искусство, наука, религия, образование.

Понятие культуры имеет широкое и узкое толкования: при широком культура равна по объему духовной сфере общества, а при узком — она ее часть. Оба толкования правильные и одинаково широко применяются в литературе. В этой главе будут освещены культура, религия, искусство и образование. Данные вопросы изучает **культурология**. Ее интересует прежде всего мир искусства — живопись, архитектура, скульптура, танцы, формы развлечения и массовые зрелища, институты образования и науки. Субъектами культурного творчества выступают: а) индивиды, б) малые группы, в) большие группы. В этом смысле культурология охватывает все типы объединения людей, но только в той степени, в какой это касается создания культурных ценностей. И вновь мы сталкиваемся с тремя вопросами:

1) **ЧТО** именно создается из культурных ценностей: картины, здания, одежда, идеи и теории, традиции и обряды, танцы, стихи, романы, песни и т. д.;

2) **КАК** создаются и распространяются культурные произведения;

3) **КТО** выступает создателем произведений искусства, слушателем, зрителем, критиком, ценителем, меценатом и т. п.

Что такое культура

Общество надо понимать не только как совокупность институтов и учреждений, но также как большую группу людей, сформировавших **общую культуру**.

В Древнем Риме, откуда пришло это слово, под культурой (*cultura*) понимали прежде всего возделывание земли. Окультуривание почвы, сельскохозяйственные культуры — понятия, связанные с трудом крестьянина. В XVIII веке для европейцев культура приобрела духовный, а точнее сказать, аристократический оттенок. Этот термин стал обозначать совершенствование человеческих качеств. Культурным называли человека начитанного и утонченного в манерах поведения. До сих пор слово «культура» связывается у нас с изящной словесностью, картинной галереей, оперным театром и хорошим воспитанием.

В XX веке антропологи, изучающие примитивные народы, придали слову новое значение. У австралийских аборигенов или африканских бушменов, живущих по первобытным законам, нет ни оперного театра, ни картинной галереи. Но у них есть то, что объединяет их с самыми цивилизованными народами мира, — *система норм и ценностей*, выраженная через соответствующий язык, песни, танцы, обычаи, традиции и манеры поведения, с помощью которых упорядочивается жизненный опыт, регулируется взаимодействие людей. В своей совокупности они характеризуют образ жизни либо всего общества, либо какой-то его части. А материальные памятники, окружающие людей в повседневной жизни, составляют прошлую культуру, или культурное наследие. И обычаи, и памятники свято оберегаются, передаются из поколения в поколение.

Классическим считается определение культуры, которое в 1871 г. предложил *Эдуард Тэйлор* (1832—1917) — выдающийся английский этнограф, один из основателей антропологии.

Хотя с тех пор в исходное определение добавляются все новые и новые черты, суть культуры остается неизменной. Ее можно сформулировать так:

Культура — комплекс, включающий знания, верования, искусство, мораль, законы, обычаи, а также иные способности и навыки, усвоенные человеком как членом общества.

Культура — совокупность символов, верований, ценностей, норм и артефактов. В ней выражены характерные черты данного общества, нации, группы. Благодаря этому общества, нации и группы различаются именно своей культурой. Культура народа — это его образ жизни, его одежда, жилище, кухня, фольклор, духовные представления, верования, язык и многое другое.

В культуру входят также социально-бытовые установки, принятые в обществе жесты вежливости и приветствия, походка, этикет в еде, гигиенические привычки. Домашняя утварь, одежда, ор-

намент, фольклор — все это имеет этническую тональность и передается из поколения в поколение, образуя этнический стиль.

В культуре выделяются две основные части — *культурная статика* и *культурная динамика*. Первая описывает культуру в покое, вторая — в движении. К культурной статике мы отнесем внутреннее строение культуры — совокупность базисных элементов или черт — и формы культуры — конфигурации, характерные сочетания таких элементов. К динамике отнесем те средства, механизмы и процессы, которые описывают трансформацию культуры, ее изменение. Культура зарождается, распространяется, разрушается, сохраняется, с ней происходит множество всевозможных метаморфоз.

Если мы представим культуру в виде сложной системы, а именно такой должна быть человеческая культура, создававшаяся тысячами поколений людей, то обязательно найдутся исходные клетки, или первокирпичики. Такие базисные единицы культуры называют *элементами*, или *чертами*, культуры. Они бывают двух видов — *материальными* и *нематериальными*.

Совокупность первых создает особую форму культуры — *материальную культуру*. Она включает физические объекты, созданные человеческими руками (их называют *артефактами*): паровая машина, книга, храм, орудие труда, жилой дом, галстук, украшение, плотина и многое другое. Артефакты отличаются тем, что они созданы человеком, несут на себе определенное символическое значение, выполняют определенную функцию и представляют известную ценность для группы или общества.

Совокупность вторых образуют *нематериальную*, или *духовную, культуру*: нормы, правила, образцы, эталоны, модели и нормы поведения, законы, ценности, церемонии, ритуалы, символы, мифы, знания, идеи, обычаи, традиции, язык. Они тоже результат деятельности людей, но сотворены не руками, а скорее разумом. Нематериальные объекты нельзя трогать, слышать, видеть, осязать, они существуют в нашем сознании и поддерживаются человеческим общением.

Мосты или храмы существуют очень долго, а церемонии или обряды — только то время, пока их соблюдают. Церемония бракосочетания длится несколько часов, хотя ее неоднократно повторяют другие люди. Церемония, как и любой другой объект нематериальной культуры, нуждается в материальном посреднике. Знания выражаются через книги, обычаем приветствия — через рукопожатие или произнесение слов. Ношение галстука — это тоже ритуальное или символическое действие, часть светского этикета. Оно было бы невозможным, если бы не участие материального посредника — галстука. Сам галстук является артефактом.

Элементом культуры может быть плуг, паровая машина, теория относительности, идея равенства и справедливости, традиция гостеприимства и т. п. Одни элементы существуют в одиночестве, другие, наподобие центра притяжения, организуют вокруг себя совокупность новых элементов. Во втором случае говорят о *культурном комплексе*.

Культурный комплекс — совокупность культурных черт или элементов, возникших на базе исходного элемента и функционально с ним связанных. Примером служит спортивная игра, в частности футбол. С ним связаны: стадион, болельщики, рефери, спортивная одежда, мяч, пенальти, форвард, билеты и многое другое. Появление плуга произвело подлинную революцию в земледелии, изменило образ жизни и способ хозяйствования миллионов людей. Не меньшее значение имело изобретение книгопечатания и паровой машины. Не столь яркими, но не менее важными оказались в свое время идеи введения званий и титулов, наследования имущества или обряда инициации (посвящения юношей во взрослые). Они вызвали к жизни новые социальные институты, формы власти, системы вознаграждения, законы.

Одним из самых ярких примеров культурного комплекса является этикет. Он характеризует не просто цивилизованное, но прежде всего светское общество, которое строит свои отношения на почтительном уважении одного человека другим.

В культурной статике элементы разграничены во времени и пространстве. **Культурным ареалом** называется географический район, внутри которого у разных культур обнаруживается сходство в главных чертах. К примеру, славянская культура включает русскую, украинскую, болгарскую, белорусскую и некоторые другие субкультуры, или национальные культуры. Границы культурного ареала не обязательно совпадают с государственными или с рамками данного общества.

Культурный ареал — географический регион, включающий ряд обществ, наделенных одними и теми же либо сходными чертами или разделяющих доминирующую культурную ориентацию (например, скотоводство — отличительный признак обществ восточно-африканского культурного ареала). Теорию культурного ареала разработал американский антрополог А. Кребер. К его возвращению мы еще вернемся в связи с вопросом о культурной динамике.

Культурное наследие — часть материальной и духовной культуры, созданная прошлыми поколениями, выдержавшая испытание временем и передающаяся следующим поколениям как нечто ценное и почитаемое. Далеко не все из того, что создано руками и умом человека, удерживается этого имени. Сегодняшняя мода не

входит в культурное наследие, а прошлая часто попадает лишь в число музейных экспонатов. Если же к предметам одежды, бывшим в моде у дедушек и бабушек, возвращаются внуки, эти предметы становятся частью культурного наследия.

Культурное наследие нередко идеализируется, пользуется авторитетом и окружено ореолом. Положительные стороны преувеличиваются, а негативные преуменьшаются. В конечном итоге наследие становится фактором сплочения нации, средством объединения в периоды кризисов и нестабильности.

В масштабе всего человечества культурное наследие выражают так называемые *культурные универсалии* — своеобразные инварианты развития, элементы культуры. *Культурные универсалии* — это такие нормы, ценности, правила, традиции и свойства, которые присущи всем культурам независимо от географического места, исторического времени и социального устройства общества.

В 1959 году Джордж Мердок выделил более 70 универсалий — общих всем культурам элементов: возрастная градация, спорт, нательные украшения, календарь, соблюдение чистоты, общинная организация, приготовление пищи, кооперация труда, космология, ухаживание, танцы, декоративное искусство, гадание, толкование снов, разделение труда, образование, эсхатология, этика, этноботаника, этикет, вера в чудесные исцеления, семья, празднества, добывание огня, фольклор, табу на пищу, похоронные ритуалы, игры, жестикулирование, обычай дарить подарки, правительство, приветствие, искусство укладывания волос, гостеприимство, домохозяйство, гигиена, запрет кровосмешения, право наследования, шутки, родственные группы, номенклатура родственников, язык, закон, суеверие, магия, брак, время принятия пищи (завтрак, обед, ужин), медицина, благопристойность в отправлении естественных надобностей, траур, музыка, мифология, число, акушерство, карательные санкции, личное имя, полиция, послеродовый уход, обращение с беременными, право собственности, умиловительные сверхъестественных сил, обычаи, связанные с наступлением половой зрелости, религиозные ритуалы, поселенческие правила, сексуальные ограничения, учение о душе, статусная дифференциация, изготовление орудий труда, торговля, хождение в гости, отучение ребенка от груди, наблюдение за погодой.

Культурные универсалии возникают потому, что все люди, в какой бы части света они ни жили, физически устроены одинаково, они имеют одни и те же биологические потребности и сталкиваются с общими проблемами, которые ставит перед человечеством окружающая среда. Люди рождаются и умирают, поэтому у всех народов существуют обычаи, связанные с рождением и смертью.

Поскольку они живут совместной жизнью, у них появляются разделение труда, танцы, игры, приветствия и т. п.

К общим культурным чертам относится *нуклеарная семья*. Она есть у многих, но не у всех народов. Для среднего класса Америки нуклеарная семья выступает такой ячейкой, в которой отношения между мужем и женой и отношение родителей к своим детям являются главными, а для народности найяров, живущих на Малабарском побережье в Индии, главным является большая многопоколенная семья, в которой отношения между мужем и женой отступают на второй план. И в других обществах кланы и большие родственные группы занимают доминирующее положение, вытесняя на периферию нуклеарную семью. В то же время ученые обнаруживают в современной Америке значительное число расширенных семей, а у примитивных охотников и собирателей — нуклеарные семьи.

Формы культуры

В зависимости от того, кто создает культуру и каков ее уровень, различают три ее формы:

- элитарную;
- народную;
- массовую —

и две разновидности: *субкультуру и контркультуру*.

Элитарная, или высокая, культура создается привилегированной частью общества либо по ее заказу профессиональными творцами. Она включает изящное искусство, классическую музыку и литературу. Высокая культура, живопись Пикассо или музыка Шенберга, трудна для понимания неподготовленного человека. Как правило, она на десятилетия опережает уровень восприятия среднеобразованного человека. Круг ее потребителей — высокообразованная часть общества: критики, литературоведы, завсегда и музеи и выставок, театралы, художники, писатели, музыканты. Когда уровень образования населения растет, круг потребителей высокой культуры расширяется. К ее разновидности можно отнести светское искусство и салонную музыку. Формула элитарной культуры — «искусство для искусства».

В отличие от элитарной культуры *народная культура* создается анонимными творцами, не имеющими профессиональной подготовки. Авторы народных творений неизвестны. Народную культуру называют любительской (но не по уровню, а по происхождению), или коллективной. Она включает мифы, легенды, сказания, эпосы, сказки, песни и танцы. По исполнению элементы народной культуры могут быть индивидуальными (изложение легенды), групповыми

(исполнение танца или песни), массовыми (карнавальные шествия). *Фольклор* — еще одно название народного творчества, которое создается различными слоями населения. Фольклор локализован, т. е. связан с традициями данной местности, и демократичен, поскольку в его создании участвуют все желающие.

Массовая, или *общедоступная*, *культура* не выражает изысканных вкусов аристократии или духовных поисков народа. Время ее появления — середина XX в., когда средства массовой информации (радио, печать, телевидение, грамзаписи и магнитофоны) проникли в большинство стран мира и стали доступны представителям всех социальных слоев. Массовая культура может быть интернациональной и национальной. Популярная и эстрадная музыка — яркий пример массовой культуры. Она понятна и доступна всем возрастам, всем слоям населения независимо от уровня образования.

Массовая культура, как правило, обладает меньшей художественной ценностью, чем элитарная или народная культура. Но у нее самая широкая аудитория, и она является авторской. Она удовлетворяет сиюминутные запросы людей, реагирует на любое новое событие и отражает его. Поэтому образцы массовой культуры, в частности шлягеры, быстро теряют актуальность, устаревают, выходят из моды. С произведениями элитарной и народной культуры подобного не происходит. *Поп-культура* — сленговое название массовой культуры, а *китч* — ее разновидность.

Таблица 2

Основные формы культуры

Формы культуры	Опознавательные признаки	Изучающие их науки
Элитарная (высокая) культура	Живопись, скульптура, архитектура, литература, иконопись, мозаика, собор	Искусствоведение, литературоведение
Народная культура	Эпос, былины, предания, сказки, ритуал, обряд, обычай	Этнография, антропология, фольклористика
Массовая культура	Эстрада, шлягер, китч, сленг, цирк, радио, телевидение	Социология, философия

Совокупность ценностей, верований, традиций и обычаев, которыми руководствуется большинство членов общества, называется *доминирующей культурой*.

Поскольку общество распадается на множество групп — национальных, демографических, социальных, профессиональных, —

постепенно у каждой из них формируется собственная культура, т. е. система ценностей и правил поведения. Малые культурные миры называют *субкультурами*.

У одного языка несколько диалектов. Группы, говорящие на разных диалектах, — субкультуры; группы, говорящие на разных языках, — различные культуры. Когда люди из двух групп, несмотря на несходство деталей образа жизни, разделяют общие базисные ценности и потому могут общаться беспрепятственно, их культуры — всего лишь варианты одной, господствующей культуры. Романские языки произошли от латинского благодаря изменению количества и гласных, и согласных. Они являются новыми языками, но не диалектами. Их носители выражают разные культуры, а не субкультуры.

Субкультура — часть общей культуры, система ценностей, традиций, обычаев, присущих большой социальной группе. Говорят о молодежной субкультуре, субкультуре пожилых людей, субкультуре национальных меньшинств, профессиональной субкультуре, криминальной субкультуре. Субкультура отличается от доминирующей культуры языком, взглядами на жизнь, манерами поведения, прической, одеждой, обычаями. Различия могут быть очень сильными, но субкультура не противостоит доминирующей культуре. Своя культура у наркоманов, глухонемых, бомжей, алкоголиков, спортсменов, одиноких. Дети аристократов или представителей среднего класса сильно отличаются своим поведением от детей из низшего класса. Они читают разные книги, ходят в разные школы, ориентируются на разные идеалы. У каждого поколения и социальной группы свой культурный мир.

Малолетние детишки, постоянно общающиеся во дворе, создают своеобразную субкультуру, понятную только им. Но шимпанзе и гориллы, сколько бы они ни взаимодействовали в группах, не способны породить даже зачатков культуры. Причина в отсутствии языка — этой праматери культуры.

Молодежь и **молодежная культура** — явления сравнительно новые. В качестве чего-то самостоятельного они появились в середине 50-х гг. XX в. в процветающих странах, прежде всего США.

Фактически до 50-х гг. тинейджеров не существовало. В 40-е годы юноши покупали те же самые вещи, что покупали их старшие сограждане. Они танцевали в тех же клубах, что и родители, поклонялись общим певцам и одевались практически так же.

Но однажды кто-то догадался, что хотя денег у тинейджеров меньше, все они идут на проведение досуга. Они первыми решились создать культуру досуга, основанную на современной моде. Таков был коммерческий взгляд на мир. Молодые люди стали покупать боль-

ше и разнообразнее не потому, что нуждались в приобретаемых вещах, а потому, что не хотели выглядеть плохо. Вся энергия молодежи стала уходить на погоню за очередной «модной штучкой», а не на организацию социального протеста. В этом видят социальную функцию молодежной субкультуры: она превратилась в дополнительное средство контроля поведения тинейджеров.

Еще в 30-е гг. кинематограф и грамзаписи превратились в развитых западных странах в процветающий бизнес, в самостоятельную и постепенно набирающую силы индустрию. К тому же периоду относится и подъем массового радиовещания. Конечно, в Россию эти достижения цивилизации пришли с определенным запозданием.

В середине 50-х гг. в судьбе современного общества произошли радикальные изменения. На историческую сцену вышла новая социальная категория, составившая вскоре самую массовую аудиторию, — **молодежь**. Западные бизнесмены чутко уловили происходящие в обществе изменения и быстро переориентировались на широкомасштабный выпуск недорогих грампластинок, магнитофонов и магнитофонных кассет, а хозяева радио и телекомпаний — на выпуск специальных молодежных программ, а шире — на подготовку особого жанра — шоу-бизнеса. К тому времени взрослый рынок развлечений достиг насыщения, зато открывались широкие перспективы на молодежном рынке благодаря постоянному росту материального благосостояния юных граждан.

Когда в середине 50-х гг. начался бум молодежной культуры, первым потребителем продукции массовой культуры выступил *рабочий класс*. Знаменитые «Битлз» — выходцы и певцы рабочего класса. Выходцы из среднего класса подтянулись к молодежной культуре позже, поскольку они дольше учились в колледже и университете. Следовательно, не имели самостоятельных денег. Напротив, дети рабочих раньше заканчивали школу, раньше шли трудиться и раньше обретали экономическую самостоятельность.

У большей части современной молодежи *отдых и досуг* — ведущие формы жизнедеятельности, они вытеснили труд как важнейшую потребность. От удовлетворенности досугом теперь зависит удовлетворенность жизнью в целом. В молодежной субкультуре отсутствует избирательность в культурном поведении, преобладают стереотипы и групповой конформизм (соглашательство). Молодежная субкультура обладает своим языком, модой, искусством и стилем поведения. Все больше она становится неформальной культурой, носителями которой выступают неформальные подростковые группы.

В конце 1989 г. Н. В. Кофырин обследовал неформальные молодежные группы, называемые «дворовыми тусовками». Они возни-

кают по месту жительства: 70% их участников составили юноши, 30% — девушки.

«Уйти в неформалы» побудили молодых людей внутреннее одиночество, потребность в друзьях, конфликты в школе и дома, недоверие к взрослым, протест против лжи. Почти каждый восьмой пришел в группу, потому что «не знал, как жить дальше».

Наиболее распространенными способами проведения свободного времени являются «тусовка на своей площадке», посещение видеосалонов, где молодые люди предпочитают смотреть фильмы ужасов, комедии и эротику. «Сидят у себя в подвале» лишь 15% опрошенных.

Молодежная субкультура во многом носит суррогатный характер — она наполнена искусственными заменителями реальных ценностей: продленное ученичество как псевдосамостоятельность, подражание отношениям взрослых с системой господства и доминирования сильных личностей, призрачное участие в приключениях экранных и литературных героев вместо реализации собственных устремлений, наконец бегство или неприятие социальной действительности вместо ее переустройства и совершенствования. Одним из способов бегства от действительности, или эскапизма, а также реализации стремления походить на взрослых является употребление наркотиков.

Молодежная субкультура резко отличается от субкультуры детей, взрослых или стариков. Но и внутри себя она неоднородна. Первым и самым заметным признаком выступает классовая принадлежность. Социологи установили, что практически во всех странах молодежь из среднего класса одевается, проводит досуг и ведет образ жизни, отличный от тех, что характеризуют молодых представителей высшего и низшего классов. Кроме того, значительные отличия в субкультуре обнаружены у белых и черных представителей молодежи.

Совокупность отличительных черт, характеризующих ту или иную субкультуру, принято называть стилем. **Стиль** — это суммарная характеристика манеры одеваться, вести себя, говорить, слушать музыку, способа выражать свои предпочтения и т. п., выделяющая одну группу из других.

Контркультура обозначает такую субкультуру, которая не просто отличается от доминирующей культуры, но противостоит, находится в конфликте с господствующими ценностями. Субкультура террористов противостоит человеческой культуре, а молодежное движение хиппи в 60-е гг. отрицало господствующие американские ценности: усердный труд, материальный успех и наживу, конформизм, сексуальную сдержанность, политическую лояльность, рационализм.

Субкультуры и контркультуры

Феномен молодежной субкультуры с социологической точки зрения уникален, и вот почему. *Детская субкультура* не противостоит взрослой культуре ни по своим ценностям, ни по своей форме. Она создается преимущественно взрослыми, отражает их, взрослых, видение того, каким должен быть мир детства. В значительной части такая субкультура, выступая неким островком, носит поучительно-моралистический характер и служит воспитательным целям. Если дети и достраивают ее своими страшилками, анекдотами или играми, то подобная самодеятельность выглядит скорее как подражание взрослому миру, попытка смоделировать его либо отразить в приподнято-романтических чертах.

Следующий возрастной тип субкультуры — *подростковая субкультура* — пытается выполнить более широкий круг социальных задач. Она включает ценности и образ жизни взрослых. Она стоит еще на перепутье между детской и молодежной субкультурами, синтезируя в себе робость первой и протест второй. Допустим, такие черты, как подростковое хулиганство и вандализм, не представляют самостоятельного культурного или социального явления. Они возникли как слепое подражание криминальной субкультуре взрослых либо под прямым руководством ее представителей. Вместе с тем увлечение наркотиками, которое появляется именно в подростковом возрасте, представляет уже самобытное явление. В детском возрасте этого еще нет, а молодежь, точнее сказать, «взрослые молодые» (25—30 лет), как правило, уже не заражаются наркотическим зельем. Самый опасный период — старшие классы средней школы и первые курсы вуза. Собственного облика у подростковой субкультуры фактически не существует.

Подростки готовы не подчиняться старшим, для них запретный плод притягателен, но на открытый протест против общества взрослых они еще не готовы. Они могут убежать из дома, и это тоже форма неподчинения. А потому подростковую субкультуру можно квалифицировать — в определенной ее разновидности — как девиантную. Но убежать из общества они не могут. Молодежь физически равноценна взрослым, а потому она не убегает от полиции, а сражается с ней. Ее не устраивает общество, а не просто взрослые, установившие над младшим поколением свой диктат.

Молодежная субкультура — совершенно иное дело. Именно в этот период, приблизительно в 17—18 лет, начинается поиск смысла жизни, социальной справедливости в обществе, практические попытки бороться за равенство и братство. К 20 годам разочарование

обществом взрослых, где нет идеалов и возвышенных ценностей, на которых воспитывали детей, достигает максимума. У молодежи достаточно сил и знаний, как она сама считает, для того, чтобы переустроить общество взрослых на нравственных основаниях, но мощь общественных институтов, прежде всего полиции и армии, направлена на защиту статус-кво. Революционный накал молодежи выливается в практических действиях — мятеже, демонстрации, бунте — и теоретических — создании собственной музыки, поэзии, театра и т. д.

Именно молодежная субкультура — первая и последняя из возрастных разновидностей субкультур, где проявляются настоящее творчество и своеобразие. Взрослые и пожилые люди, даже когда они формируют свои субкультуры, уже не способны создавать ничего, что можно было бы сравнить по страстному накалу и творческой изобретательности с молодежной субкультурой. В своих экстремальных формах, когда культура перерастает в протест и тотальное отрицание существующего строя, субкультура превращается в контркультуру.

Контркультура — употребляемое в литературе собирательное название разных по идейной и политической ориентации протестных групп молодежи («новые левые», хиппи, битники, йиппи и др.), сознательно противопоставляющих свои цели, задачи и атрибутику символике и целям официальной культуры. Молодежный протест принимает различные формы: от пассивных до экстремистских; общедемократические цели нередко сочетаются с анархизмом, «левацким» радикализмом; «неприобретательский» образ жизни проникнут культурным нигилизмом, технофобией, религиозными поисками.

Для контркультуры характерен отказ от сложившихся социальных ценностей, моральных норм и идеалов, стандартов и стереотипов массовой культуры. Отказаться от них может молодежь, но не подростки. Их музыкальная культура — составная часть массовой культуры.

У субкультуры и контркультуры могут быть разными цели, задачи и функции. Субкультура выделяет известную группу людей, отгораживает от других, позволяет ей теснее сплотиться на основе общих идеалов, целей, атрибутики и ритуалов. У контркультуры всегда общественный замах, как минимум расчистить себе путь, отодвинуть другие группы или субкультуры, занять в обществе доминирующие позиции, как максимум — вообще свергнуть этот строй и создать новый. Такими были молодые большевики и российский «новые левые» второй волны (конец 1990-х и начало 2000-х гг.).

Социальные сдвиги середины XX столетия

Среди социальных и конкретно-исторических причин распространения молодежной субкультуры во второй половине XX века на Западе обычно называют две ведущие:

а) рост доходов среднего класса и особенно его молодежной прослойки в 1950-е гг.;

б) появление новых средств записи и распространение музыкальной культуры (радиоприемников, магнитофонов и т. п.).

К началу 1950-х гг. в Америке, а позже и в других странах мира начинает формироваться молодежная контркультура, первым символом протеста которой против общества взрослых явилась музыка рок-н-ролла. Появляется многочисленная социальная группа — социальная база и носитель рок-культуры — тинейджеры¹.

Возникновение новой генерации связано с изменением образа жизни и статуса молодежи в США. Еще во время войны определенная часть американских юношей и девушек, заменивших в семье и на производстве ушедших воевать отцов, приобрела самостоятельность и уважение взрослых. До войны в американских семьях не могло быть и речи о каких-либо степенях свободы для подростков. В конце 40-х гг. американское общество, быстро переведя значительную часть военного производства на мирные рельсы, достигло высокого уровня благосостояния. Это отразилось на образе жизни молодежи США. Помимо чувства самостоятельности, у молодых людей появились собственные деньги, чего не было в довоенное время. Старшие школьники из семей среднего класса спокойно стали пользоваться автомобилями своих родителей, некоторые подростки имели и собственные автомашины, не говоря уже о радиоприемниках, проигрывателях и пластинках. Вечеринки (*Party*) были одной из главных форм развлечения. Согласно данным, приводимым Эдом Уордом в книге по истории рок-н-ролла, лишь на еду во время вечеринок в 1959 г. американскими тинейджерами было потрачено 432 млн долл., причем раскошеливались большей частью девушки. А годовой сбыт только пластинок-сорокапяток был на сумму 75 млн долл. Нередко тинейджеров 40—50-х гг. называют новым классом или даже новой нацией, поскольку именно в этой среде тогда наметились явные тенденции ломки как классовых, так и национальных барьеров. Образовался как бы поперечный пласт в многослойном американском обществе².

¹ *Teenagers*, происходит от окончания «-teen», как в русском «-дцать», и обозначает людей в возрасте от тринадцати до девятнадцати лет.

² См.: Козлов А. Рок: истоки и развитие. М., 1997.

В 1950-е годы страны Запада вступают в полосу экономического подъема. Выросло материальное благосостояние родителей, и они стали выделять своим детям больше средств на карманные расходы. На это моментально откликнулись предприниматели. Расширилась сеть молодежных клубов, дансингов, баров, выросли тиражи журналов и книг для молодежи, объемы производства товаров широкого потребления. В обиход входит понятие «молодежной моды» и т. п.

Процесс развивался с невиданной скоростью. В конце 1950-х гг. в США заговорили о битниках — предшественниках хиппи и панков. В 60-е годы Америку захлестнула волна движения хиппи — сотни тысяч непосредственных участников и миллионы сочувствующих. В 1968 году Францию потрясли студенческие бунты, а в 1970-е годы Германию ввергли в ужас террора «красные бригады», состоявшие из молодых бунтарей марксистского толка.

В самом деле, 1950-е гг. на Западе — это период экономического подъема, роста материального уровня жизни населения, укрепления позиций среднего класса, расширения вакансий для молодых на рынке труда. К началу 50-х гг. в США была развита целая индустрия музыкальных развлечений, рассчитанных на обывательский вкус. Средства массовой информации, многочисленные радиостанции, телевидение и голливудская киномашина, компании грамзаписи, нотные издательства, театры и шоу, дансинги и рестораны — все это обрушивало на среднего американца лавину продукции с печатью самодовольства и сентиментальности. Тогда произошли серьезные подвижки в социальной структуре западного общества: на историческую сцену выходит новая социальная категория, составившая вскоре самую массовую аудиторию, — молодежь. В карманах молодых людей появились деньги, которые они могли спокойно тратить на путешествия, досуг, культурный отдых. Многие потянулись к высшему образованию. А это означает более позднее обзаведение семьей и повышение требований к качеству досуга. Перемены были разительными: если раньше младшие члены семьи работали для того, чтобы все до копейки отдать в семейный бюджет, то теперь они значительную часть оставляли на личную жизнь¹.

Промышленность и предприниматели не могли не откликнуться на растущие потребности молодежи. Возникают такие явления, как индустрия культуры, молодежная индустрия, молодежная мода, молодежные движения, молодежная субкультура. Еще в 30-е гг. намечился подъем в отраслях грамзаписи, производства фильмов

¹ *Kando Thomas M. Leisure and popular culture in transition. St. Louis: The C.V. Mosby Co., 1980.*

и т. п. Только экономическое процветание общества и становление мощного среднего класса в Америке позволили молодежи выделиться в самостоятельную социальную силу, заявить о специфических, вначале культурных, а затем и политических интересах. Свидетельством последних служит мощная волна студенческих волнений, прокатившаяся по Европе в 1968 г., волна, изменившая политическое лицо и структуру мира.

Западные бизнесмены чутко уловили происходящие в обществе изменения и быстро переориентировались на широкомасштабный выпуск недорогих грампластинок, магнитофонов и магнитофонных кассет, а хозяева радио и телекомпаний — на выпуск специальных молодежных программ, а шире — на подготовку особого жанра — шоу-бизнеса. К тому времени взрослый рынок развлечений достиг насыщения, зато открывались широкие перспективы на молодежном рынке благодаря постоянному росту материального благосостояния юных граждан. На молодежь переориентировалась индустрия моды, годовой оборот которой достигает фантастических размеров — 25 млрд дол.¹

НТР и динамика поколений

Ускорение технического прогресса — еще один фактор появления и утверждения молодежной субкультуры. Если раньше, в традиционном обществе, в течение жизни одного поколения техники менялось несколько поколений людей, то в постиндустриальном обществе на протяжении жизни одного поколения людей сменяется несколько поколений техники. В качестве примера достаточно привести радикальные изменения в компьютеризации, происходящие каждые 5—7 лет. А что означают столь радикальные технические изменения в обществе? Оказывается, они влекут за собой не менее радикальные социальные изменения.

Каждое новое поколение техники открывает перед человечеством новые возможности, а значит, пробуждает к жизни новые цели, идеалы, ожидания, стили моды и ориентиры. Электрогитара, вытеснившая деревянную гитару, явилась не только технологическим изменением. С ней наступила новая эпоха в молодежной субкультуре, носителем которой выступило новое поколение молодых людей. Только в сфере компьютеров за последние 20 лет насчитывается несколько поколений молодых фанатов, разговаривающих на разных языках, верящих в разные цели и жизненные приоритеты, обладающих разными профессиональными и жизненными навыками. Между ними разрыв ошарашивающий. Поколение эвзэмци-

¹ Moore S. *Sociology alive!* L.: Stanley Thornes (publishers) Ltd., 1989. P. 81.

ков совершенно не понимает нынешнее поколение поклонников виртуальной компьютерной реальности. И так везде.

С ускорением технического прогресса сократились циклы смены технической моды. Только 2—3 года держится мода на одно технологическое новшество. Зародившись в центре, в передовых странах, новое веяние благодаря современным средствам коммуникации моментально достигает периферии. Через короткий промежуток времени на смену приходит новое увлечение. За подобной гонкой способна угнаться только молодежь.

Да и в самой молодежи, несмотря на достаточно короткий срок молодости (возраст тинейджеров — с 13 до 19 лет), успело образоваться несколько поколений. Например, появившееся в конце 60-х гг. российское движение «хиппи» к середине 70-х гг. разделилось на «старую генерацию», «систему» и «пацифистов». В 80-е годы все они именовались Системой, в которой вновь стали выделяться «поколения», но уже за более короткие промежутки времени — примерно каждые 2—4 года. Первое «поколение», составившее ядро Системы, именовало себя просто хиппи, второе называется хайрастые (от англ. *hair* — волосы). На смену им пришли панки, которых заменили металлисты — «рыцари цепей, заклепок и кожи», а позже появились люберы. Каждая новая волна не только сохраняла прошлые традиции, но и вносила культурные инновации, строила с другими «поколениями» не всегда простые взаимоотношения.

Молодежь уже не выступает, как прежде, единым монолитом, противостоящим старшему поколению. Внутри молодежи противостоят и сосуществуют несколько поколений, исповедующих разные идеалы, ценности, поклоняющиеся разным музыкальным кумирам. Стало быть, нормы поведения и ценности одного поколения не адекватны нормам и ценностям другого. В свою очередь, ускооряющаяся смена молодежных поколений и возрастающее число поколений внутри молодежи стимулируют ускорение технического прогресса и бизнесменов к выпуску все более разнообразной технологии, компьютеров, аудио- и видеокассет, плееров и т. п.

Субкультура в групповом контексте

Молодежная субкультура возникла потому, что благодаря ей молодое поколение удовлетворяло какие-то жизненно важные потребности. При объяснении причин и целей возникновения молодежной субкультуры у специалистов сложилась следующая точка зрения.

Перед молодыми людьми в сложный период перехода из детства к зрелости возникает множество сложных проблем, которые

они не способны решить, опираясь на имеющийся опыт либо на жизненный опыт взрослых. Им необходима группа сверстников, которые сталкиваются с теми же самыми проблемами, имеют такие же ценности и идеалы. Этот период неопределенности возникает потому, что человек покидает детство — период минимальной ответственности — и вступает во взрослость — период максимальной ответственности. Для смягчения перехода от одной крайности к другой и нужна молодежная субкультура, аккумулировавшая в себе опыт решения жизненных проблем, накопленный многими поколениями молодых людей и отличающийся от опыта старших поколений.

Хотя в семье ребенок получает необходимые ему социальную защиту и эмоциональную привязанность, но, вырастая, он стремится выйти за ее границы, приобрести недостающую свободу действий, правда, стараясь сохранить чувство защищенности и принадлежности. Переходным мостиком в мир взрослых служит **группа сверстников**. Она дает оба качества — защищенность и свободу.

Независимость и свобода — это черты взрослой субкультуры, а социальная защита и эмоциональная принадлежность, в которых молодой человек еще нуждается как неполный взрослый, тянутся из детства и родительской семьи.

Группа сверстников включает людей одного возраста, которые считаются вполне подходящими на роль судей тех поступков и действий, которые совершают молодые люди. Впервые их судят не родители и взрослые родственники, а сверстники. Это совершенно новая ситуация, в которую только еще вступает подросток. С точки зрения социализации это принципиально важный момент: подросток учится смотреть на себя глазами других людей, которые, во-первых, являются не родственниками, а во-вторых, не старше их по возрасту. То и другое — непрменные атрибуты «взрослого общества», где также поступки людей оценивают равные по возрасту и неродственники. В группе сверстников индивид как бы примеряет на себя социальные одежды взрослого человека.

Никакой иной социальный институт не может взять на себя те функции, считает А. П. Файн, которые выполняют группы сверстников. Они помогают освоению навыков социального поведения, присваивают первичный статус, помогают легче пережить ослабление связей с родительским домом, передают специфические для подросткового возраста ценностные представления и удовлетворяют потребность в гетеросексуальных контактах. Наконец, в группе сверстников можно обрести взаимопонимание и сплотиться для противостояния воспитательной активности взрослых¹.

¹ Человек. 1990. № 4. С. 46—56.

Можно говорить о том, что как только ко мнению группы ребенок начинает прислушиваться в той же степени, как ко мнению родителей, он начинает взрослеть. Происходит это в 10—12 лет. В более старшем возрасте оценки и мнение группы сверстников начинают доминировать. И так может продолжаться всю жизнь. Во всяком случае, начиная с подросткового возраста, когда группа сверстников становится равным с семьей агентом социализации, она уже не уходит из жизни человека. Вся взрослая жизнь проходит в окружении множества групп сверстников: на работе, в быту, на досуге. Компания 40- или 50-летних мужчин и женщин — тоже группа сверстников, но только повзрослевших.

Социальная организация и стратификация

Молодежная субкультура резко отличается от субкультуры детей, взрослых или стариков. Среди отличительных черт — очень широкое многообразие видов, течений, направлений и поветрий, а также неформальный статус субкультуры, отчего собирательным термином для всех направлений молодежной субкультуры выступает слово «неформалы».

Неформалы — это официально не зарегистрированная группа людей, которая возникла по чьей-то инициативе или спонтанно для достижения какой-либо цели людьми с общими интересами и потребностями. По отношению к официально существующим властям у них двойной статус: они являются не признающей эти власти силой и одновременно не признанной этими властями организацией. Они преследуются правительством. Когда вступают на политический путь борьбы и к ним относятся снисходительно, когда они остаются в пределах культурного поля. Объединения неформалов нигде не зарегистрированы, своего устава или положения не имеют. Условия членства в них не оговорены, численность группировок колеблется.

К причинам возникновения неформалов специалисты относят довольно широкий круг факторов, в число которых попадают: 1) желание бросить вызов обществу или заявить свой протест; 2) уйти из семьи, не найдя взаимопонимания с родными или из-за конфликта поколений; 3) стремление выделиться и нежелание быть похожим на всех; 4) намерение утвердиться в группе сверстников, приняв ее правила игры и рассматривая ее как новое (после родительской семьи) сообщество значимых других; 5) привлечь к себе внимание со стороны тех, которые оставшуюся половину жизни будут выполнять функцию основных социализаторов; 6) неумение организовать времяпровождение в легитимных структурах, созданных

обществом организованных формах проведения молодежного досуга, неудовлетворенность ими; 7) желание не отстать от общемирового андеграундного движения, интернациональной моды и через копирование иноземных форм стремление поучаствовать, приблизиться к мировой молодежной культуре.

Внутри себя молодежная субкультура неоднородна. Она разбивается на множество направлений, групп и толков по самым разным критериям, в том числе социальным (протестные и экологические движения), политическим (антиправительственные, террористические, антивоенные, диссидентские группы), музыкальным (металлисты, рэпперы и др.), религиозным, экономическим и т. п. Часто для идентификации молодежной группировки приходится применять несколько критериев; допустим, субкультура хиппи или яппи является комплексной: у них своеобразное классовое положение, свой стиль жизни, формы проведения досуга, музыкальные предпочтения, форма одежды, язык общения. Молодежные группы могут быть про- и антисоциальными: первые не противостоят и не борются с господствующей культурой или обществом в целом физическими средствами, вторые прибегают к оружию и насилию в защите собственных интересов. Хиппи являются просоциальным сообществом, хотя и относятся к контркультуре. Они, повзрослев, стали преуспевающими бизнесменами и добропорядочными гражданами, хотя в молодости противопоставляли свои идеалы буржуазной культуре. Но бандитские и хулиганские группировки — не только контркультура, но и антисистема. Они убивают граждан и разрушают созданные ими материальные ценности, подавляющее большинство их так никогда и не станут добропорядочными гражданами. Такие субкультуры называют криминальными, или преступными.

Более сложная классификация субкультур предполагает деление их на: 1) просоциальные, 2) асоциальные и 3) антисоциальные. В такой типологии от первого к третьему пункту нарастает степень отчуждения, а затем и противостояния обществу. Скажем, хиппи следует относить к асоциальным группировкам, молодежные банды — к антисоциальным, а комсомольцев или экологистов — к просоциальным объединениям.

Первым и самым заметным признаком выступает **классовая принадлежность**. Социологи установили, что практически во всех странах молодежь из *среднего класса* одевается, проводит досуг и ведет образ жизни, отличный от тех, что характеризует молодых представителей высшего и *низшего классов*. Кроме того, значительные отличия в субкультуре обнаружены у белых и черных представителей молодежи.

Совокупность отличительных черт, характеризующих ту или иную субкультуру, принято называть *стилем*. **Стиль** — это суммарная характеристика манеры одеваться, вести себя, говорить, слушать музыку, способа выражать свои предпочтения и т. п., выделяющая одну группу из других.

Базой для формирования специфического стиля жизни выходцев из **среднего класса** служит студенческая жизнь. И не случайно, ибо подавляющее большинство обеспеченной молодежи с 18 до 21—22 лет (когда рабочая молодежь уже трудится или служит в армии) учится в вузе. Как правило, она живет в студенческих общежитиях и предоставлена сама себе. Академические свободы приучают к самостоятельному и критическому взгляду на жизнь. Отсюда следует, что в политических протестах студенческая молодежь участвует чаще рабочей. У нее сильнее выражены мотивация к достижению и ориентация на карьеру, выше уровень притязаний и амбиций. Эта молодежь больше оторвана от жизни, более романтична и идеалистична. Недаром большинство проектов революционного переустройства общества возникало именно в студенческой среде.

Глобалисты, защищающие бедных и угнетенных особенно из стран третьего мира, ориентированные на марксизм и экстремизм, в своих рядах имеют не только фермеров и представителей городских средних классов, но также безработную молодежь и студенчество.

Экологи относятся скорее к среднему и верхнему слоям среднего класса, а также вовлекают в свои ряды известных лиц — принцев, звезд кино и телевидения, политиков, т. е. высший класс.

На рис. 3 показаны две социологические переменные — уровень жизни социального класса и количество молодежных суб- и контркультур. Как показывают эмпирические данные, наибольшее число суб- и контркультур порождают низшие классы, не интегрированные в существующую структуру общества, недовольные политическим порядком, господствующей культурой и социальным неравенством. Наименьшее число субкультур (контркультур здесь вообще нет) «выдает на-гора» высший класс. Даже клабберам — любителям посещать дорогие ночные клубы — отказывают в статусе субкультуры, полагая, что это всего лишь увлечение и форма досуга. Ярким представителем субкультуры верхнего и среднего слоев среднего класса являются яппи — деловая молодежь, ориентированная на служебную карьеру.

Некоторые типы субкультуры, такие как, например, хиппи, рекрутируют своих сторонников из нескольких слоев и даже классов. В США социальной базой выступали три слоя среднего класса и

Уровень доходов	Высший класс	A
	Верхний слой среднего класса	B
	Средний слой среднего класса	C
	Нижний слой среднего класса	D
	Низший класс	E
Количество субкультур		

Рис. 3. Стратификация и количество субкультур

частично высший класс. В субкультуру стилистичности в СССР входили дети интеллигенции и партийной номенклатуры, т. е. среднего и высшего классов.

К пограничной субкультуре между рабочим классом и нижним слоем среднего класса следует отнести **тэдди-бойз**, появившихся в Англии в середине 1950-х гг. Название «Тэдди Бойз», или просто «тэдды», происходит от The Edwardian Drape Society (T.E.D.S), общества эдвардианского облачения, в которое входили члены высшего общества всех возрастов, носящие, подобно принцу Эдуарду, смокинг, котелок и трость. Облик тэддов сочетал в себе черты английского джентльмена и американского шулера: вельветовые пиджаки с большими лацканами, кожаные галстуки, брюки с отворотами, ботинки на рифленой подошве; прически — удлиненные, с волосами, обрамляющими лицо; девушки носили юбки выше колен и свитеры с глухими горловинами, длинные и прямые волосы. Молодые люди, занятые неквалифицированным трудом, стали зарабатывать деньги в количестве, достаточном для ощущения своей относительной независимости. Хотя в силу нехватки образования они не имели перспектив обзавестись приличной работой, деньги, которые они зарабатывали, позволяли им имитировать «благородную» манеру одеваться и создавать миф о зажиточном рабочем. Любимым развлечением стали мотороллеры. При этом Тэдди Бойз отличались весьма хулиганским нравом: они сколачивали банды, разъезжавшие на мотороллерах и пугавшие мирных граждан. Агрессивный национализм тэддов часто выражался в нападениях на темнокожих эмигрантов и активном участии в расовых беспорядках (например, в 1958 г.), парни в приталенных пиджаках устраивали драки в кинотеатрах и танцевальных залах. К 1964 году тэдды практически исчезли с британских улиц, но начало истории молодежной субкультуры было положено (www.fott.ru; <http://heavyside.dem.ru>).

Для рабочей молодежи, породившей множество субкультур, характерно раннее знакомство с промышленным трудом, самостоя-

тельный способ зарабатывать на жизнь, не полагаясь на родителей. Она раньше вступает в сексуальные контакты, обладает более низким уровнем жизненных притязаний и амбиций, более реалистична и цинична. Уровень образования у нее значительно ниже. Соответственно ниже уровни воспитания и культуры. В межличностном общении молодые рабочие чаще употребляют ненормативную лексику (попросту говоря, мат), прибегают к упрощенным способам ухаживания и выяснения отношений. В отношениях с женщинами чаще, чем в среднем классе, встречаются пережитки патриархальности и уничижительного отношения к представительницам прекрасного пола. Свое мнение молодые рабочие выражают в более агрессивной форме, часто завершая выяснение отношений физическим насилием. Неудивительно, что в этой среде большим уважением пользуются лидеры, проявляющие черты авторитарности, грубой силы, дисциплинированности. Хотя они имеют меньше возможностей для приобретения дорогого автомобиля или новейшей стереосистемы, признаки материального благополучия ценятся рабочей молодежью гораздо выше, чем их сверстниками из среднего и высшего класса.

Многие социологи, и прежде всего феминистского толка, убеждены в том, что большинство норм и ценностей молодежной субкультуры ориентированы скорее на мужчин, нежели на женщин. Роль девушки часто ограничивается функциями бойфренда — подружки мускулистого подростка, весьма бесцеремонного в своих манерах. Пассивная роль женщины задается уже характером и содержанием молодежных песен, где она выступает пассивным объектом мужского внимания, проявления ласк и агрессивных сексуальных домогательств. Напротив, мужчина всегда активен, он добивается внимания избранницы, часто преодолевая невероятные препятствия, совершая авантюрные приключения и подвиги, низвергая соперников. При подобном раскладе девушка — всегда объект, а юноша — субъект действия.

Таким образом, позиция девушки в молодежной субкультуре отражает позицию женщины в человеческом обществе, прежде всего патриархальном. Специалисты выяснили любопытную деталь: в молодежной субкультуре рабочего класса женщина чаще занимает подчиненную и приниженную позицию, нежели в субкультуре среднего класса¹.

Ценности среднего класса стали доминировать в западном обществе с середины 1970-х гг. Именно в это время наблюдается пе-

¹ Moore S. *Sociology alive!* L.: Stanley Thornes (publishers) Ltd., 1989. P. 86.

реход США, Германии, Англии, Японии и других стран в постиндустриальную эпоху, численное преобладание среднего класса и сокращение доли индустриального пролетариата. Ценности и нормы среднего класса превращаются в некий ориентир для других классов. Становится престижным и правильным стремиться к их обладанию. Богатые уже не кичатся сверхдорогими автомобилями, одеваются скромно, но со вкусом. Представители низшего класса в одежде, вкусовых предпочтениях и способах организации досуга стремятся походить на средний класс. Подтягивание к середине двух социальных полюсов свидетельствует о почти безоговорочном доминировании в современном обществе культуры средних слоев.

Для такой культуры характерны паритетные, а не приоритетные отношения между супругами, большая свобода самовыражения и поведения в браке, независимость выбора стиля одежды, места проведения досуга, раздельное ведение счетов и бюджета в семье, ориентация на творческий труд и успех в работе, отсутствие алчности в стремлении к приобретению денег.

Представителями субкультуры среднего класса в США и Британии следует назвать хиппи и яппи. На смену поколению хиппи в Америке пришли два ярко выраженных в своей социальной ориентации молодежных направления — яппи, представлявшие средний и верхний слои среднего класса, и панки, выходцы из рабочих кварталов. В дословном переводе с английского «панк» — это шпана, хулиганы. В годы наивысшего расцвета субкультурой панков было охвачено до 60% людей в возрасте от 14 до 20 лет.

Реакцией на кризис начала 1970-х и стало возникновение яппи — молодых городских профессионалов, веривших только в себя и противопоставивших корпоративному духу старый добрый американский индивидуализм. Том Вулф назвал их «Я-поколение», а Тимоти Лири говорил, что они заключали индивидуальный договор с Богом. «Они политически и психологически независимы. Они не идентифицируют себя ни с компанией, ни с союзом, ни с тайной партией. Они не зависят от организационной принадлежности. Они знамениты своей нелояльностью к общественным институтам»¹.

Сердитые, грязные и злые дети рабочих кварталов, панки были полной противоположностью миролюбивым и медитативным выходцам из мидл-класса. На смену марихуане и ЛСД пришел героин и амфитамины, и, перекрывая *All you need is love*, раздалось *Fuck this and fuck that / fuck it all and fuck the fucking brat*. С самого

¹ См.: Кузнецов С. Певцы неизвестного поколения // Иностранная литература. 1998. № 3.

начала панк был спланирован так, чтобы сделать победу невозможной и тем самым защитить себя от всепожирающей хип-Системы. Основатель «*Sex Pistols*» и идеолог панка Малькольм Макларен конкретизировал лозунг 1968-го «Будьте реалистами, требуйте невозможного», объявив, что «неудача — лучший успех». Какой бы бешеной популярностью ни пользовались «*Sex Pistols*» или «*Clash*», панк никогда не претендовал на власть и переустройство мира. Их требования были невыполнимы, действия разрушительны, а музыка непрофессиональна. Это было движение аутсайдеров, желавших оставаться аутсайдерами. Казалось, их нельзя купить¹.

Социальная стратификация особенно ярко проявилась в 1980-е гг. в СССР, когда активно формировалась молодежно-юношеская субкультура. В Москве появились «люберы» — выходцы из подмосковных Люберцов. Они объявили себя «санитарами» города и борцами с «неформалами». В городе Орске Оренбургской области объявились «ништяки», сплотившие вокруг себя самую люмпенизированную часть провинциальных подростков. В пике «неформалам» ништяки придумали себе форму: мохеровые фуражки и тапочки на босу ногу. О степени люмпенизованности этой среды говорит такой факт: ништяки пошли войной даже на металлистов, которые и сами не особо жаловали большую часть «неформалов» в силу разности социальных положений.

В уголовно-воровской среде «ништяк» означает «все в порядке», «все хорошо». Еще ярче эта изначальная ориентация на уголовную субкультуру обозначилась в названии противоположного ништякам неформального объединения «черти». На уголовно-воровском языке «черт» обозначает: не принадлежащий к воровскому миру.

По мнению Ю. Шинкаренко, изначальное объединение и «люберов», и «ништяков», и некоторых казанских «гопников» свершалось не на криминальной основе. Элементы воровской субкультуры использовались люмпенскими группами лишь в качестве строительных лесов, поскольку именно эта субкультура наиболее полно соответствовала мироощущению люмпен-подростка — социально-го изгоя, маргинала, отверженного².

Рассадником люмпен-культуры служат урбанизированные мегаполисы, насыщенные и перенасыщенные промышленными предприятиями, обремененные многочисленными ПТУ, техникумами, выходцами из рабочих поселков и районных городков.

¹ См.: Кузнецов С. Певцы неизвестного поколения // Иностранная литература. 1998. № 3.

² Шинкаренко Ю. На палубе «АРГО», или Поход за властью // <http://volovich.extrim.ru>.

Специфика молодежной субкультуры

Молодежная субкультура во многом носит суррогатный характер: она наполнена искусственными заменителями реальных ценностей: продленное ученичество как псевдосамостоятельность, подражание отношениям взрослых с системой господства и доминирования сильных личностей, призрачное участие в приключениях экранных и литературных героев вместо реализации собственных устремлений, наконец, бегство или неприятие социальной действительности вместо ее переустройства и совершенствования. Одним из способов бегства от действительности, или эскапизма, а также реализации стремления походить на взрослых является употребление наркотиков.

Молодежная субкультура обладает своим языком, модой, искусством и стилем поведения. Все больше она становится неформальной культурой, носителями которой выступают неформальные подростковые группы.

В конце 1989 г. Н. В. Кофырин обследовал неформальные молодежные группы, называемые «дворовыми тусовками». Они возникают по месту жительства: 70% их участников составили юноши, 30% — девушки.

«Уйти в неформалы» побудили молодых людей внутреннее одиночество, потребность в друзьях, конфликты в школе и дома, недоверие ко взрослым, протест против лжи. Почти каждый восьмой пришел в группу, потому что «не знал, как жить дальше».

Наиболее распространенными способами проведения свободного времени являются «тусовка на своей площадке», посещение видеосалонов, где молодые люди предпочитают смотреть фильмы ужасов, комедии и эротику. «Сидят у себя в подвале» лишь 15% опрошенных.

Наблюдая поведение современной молодежи, отечественные социологи отметили две характерные тенденции: усиление в 90-е гг. комплекса радикального гедонизма (стремление к удовольствиям и наслаждениям как высшей цели жизни) и страсть к насилию. По данным В. Е. Семенова, примерно каждый четвертый школьник готов бежать из школы. Из-за грубости и побоев учителей «в бегах» находится немалая часть воспитанников детских домов и интернатов. В чем они ищут утешения — в бродяжничестве, насилии, рок-музыке? Анализ текстов эстрадных песен показывает, что в них отсутствуют такие ценности, как труд, семья, любовь, чувство родины и дружбы, зато есть эскапизм (уход от реальности в мир иллюзий) и культ насилия.

Приверженность к насилию формируется нормами подростковой группы. Но это только одна сторона явления. А другая состоит

в том, что юношеское насилие служит зеркалом насилия со стороны взрослых. По данным исследования Н. Ф. Кафырина, 13% подростков подвергаются насилию со стороны отца, 9% — со стороны матери. Еще чаще насилие исходит от незнакомых ровесников (49%). Культ насилия, зародившись в семье или во дворе, переносится на улицу — к посторонним прохожим. В ответ на словесное оскорбление до 50% тинейджеров готовы немедленно применить силу. Чтобы приобрести авторитет в группе, нужно уметь хорошо драться или быть физически сильными.

Социализация молодежи замкнута рамками своего поколения: преобладают контакты в среде сверстников. По данным З. В. Сикевич, общение с ними заняло первое, а общение с родителями — почти последнее, 11-е место.

В 2000-е годы палитра молодежной субкультуры чрезвычайно широка. В ней появились новые поколения, направления, вкусовые пристрастия и модные поветрия. В Интернете можно встретить киноманов, алисоманов, рейверов, блэкеров, трешеров, думеров, толкиенистов, гранжиров, рэпперов, гопников и т. п.

К специфическим чертам российской молодежной субкультуры специалисты относят следующие.

1. Преимущественно развлекательно-рекреативная направленность. Наряду с коммуникативной (общение с друзьями) досуг выполняет в основном рекреативную функцию (около одной трети старшеклассников отмечают, что их любимое занятие на досуге — «ничегонеделание»), в то время как познавательная, креативная и эвристическая функции не реализуются вовсе или реализуются недостаточно. Рекреативные досуговые ориентации подкрепляются основным содержанием теле- и радиовещания, распространяющим ценности преимущественно массовой культуры.

2. Вестернизация (американизация) культурных потребностей и интересов. Ценности национальной культуры вытесняются образцами западной массовой культуры. Любимыми героями становятся, по данным опросов, для девушек — героини «мыльных опер» и бульварных романов о любви, а для юношей — непобедимые супергерои триллеров. Соответственно меняется ценностная палитра юношеского сознания, где заглавные роли играют прагматизм, жестокость, неумеренное стремление к материальному успеху. Соответственно из ценностного набора молодежи выдавливаются высокопочитаемые ценности, как то: вежливость, кротость и уважение к окружающим.

3. Консюмеризм — приоритет потребительских ориентаций над креативными. По данным опросов студентов потребление в рамках художественной культуры заметно превышает креативные уста-

новки в социокультурной деятельности. Еще более заметна подобная тенденция в культуре учащейся молодежи.

4. Ослабление избирательности в принципах отбора культурных образцов. В выборе культурных кумиров современная молодежь часто следует требованиям групповой среды (тусовки) и веяниям моды, а не собственному выбору или советам родителей. Несогласные с группой рискуют пополнить ряды «лохов» — «отверженных», «неинтересных», «непрестижных» людей.

5. Внеинституциональный путь развития молодежной субкультуры — создание неформальных, неофициальных, альтернативных, андеграундных и прочих форм культуры, осуществляющихся вне учреждений культуры.

6. Отсутствие этнокультурной самоидентификации. Народная культура (традиции, обычаи, фольклор и т. п.) большинством молодых людей воспринимается как анахронизм. Попытки внесения этнокультурного содержания в процесс социализации в большинстве случаев ограничиваются пропагандой древнерусских обычаев и православия.

Неформальные молодежные объединения

Молодежная субкультура только на первый взгляд представляет однородное явление. Более внимательный анализ позволяет выделить в ней как минимум два образования: а) не организованную в какое-либо объединение совокупность взглядов, традиций, норм и символов, присущую молодежи в целом как самостоятельной генерации; б) организованную в движения и объединения часть молодежной субкультуры. Чаще всего вторую составляющую относят к неформальным молодежным объединениям. Их история в России насчитывает более полувека.

Согласно данным И. Д. Сундиева, спектр неформальных молодежных объединений достаточно широк: от «тимуровских команд» до «тишинских» и «марьянских» ребят. К концу 50-х гг. возникает «новая романтика»: дальних дорог, открытий, борьбы со стихией, с самим собой. Именно в эти годы формируются прототипы современных молодежных объединений: клубы самодеятельной песни (КСП) и клубы туристической песни (КТП). В начале 60-х гг. зародилось движение «коммунаров», борющихся с теми, кто мешал строительству коммунизма. В конце 60-х гг. возникают первые группы «хиппи», представляющие пока слегка модифицированный вариант американских «детей-цветов». Для этого периода характерно еще одно направление самодеятельных движений — рок-музыка. В начале 70-х гг. зародилось движение «фанатов» спортивных клубов, в первую очередь московского «Спартака». С начала 80-х гг. форми-

руется и развивается движение «рокеров» — поклонников рок-музыки. В конце 80-х среди «рокеров» выделились: 1) «битломаны», основной состав — школьники и студенты в возрасте от 16 до 22 лет; 2) «хардрокеры» — студенты от 17 до 25 лет; 3) «металлисты» — учащиеся школ, ПТУ в возрасте от 14 до 17 лет¹.

В отечественной литературе выдвигается несколько классификаций молодежных субкультур и неформальных объединений. Одна из них предложена С. А. Сергеевым:

- романтико-эскапистские субкультуры (хиппи, индеанисты, толкинисты, с известными оговорками — байкеры);
- гедонистическо-развлекательные (мажоры, рэйверы, рэпперы и т. п.);
- криминальные («гопники», «люберы»);
- анархо-нигилистические (панки, экстремистские политизированные субкультуры «левого» и «правого» толков), которых можно также назвать радикально-деструктивными².

Классификация А. А. Шмелева касается только современных культурных и общественно-политических движений молодежи и включает:

1) «подкрышные» движения (всероссийское молодежное общественно-политическое движение «Наш Дом Россия», всероссийское молодежное движение «Новый Курс», молодежное «Яблоко», молодежный союз «Демократический Выбор России», Российский Коммунистический Союз Молодежи);

2) «досуговые» движения («Ассоциация Свободных Художников», «Организация Студентов Столичных Вузов», «Ассоциация Юных Лидеров» и др.);

3) леворадикальные организации (панки, Анархо-Радикальное Объединение Молодежи, профсоюз «Студенческая защита», Национал-большевистская партия Эдуарда Лимонова, Социально-экологический союз);

4) «поколение рубежа» (Комитет по делам молодежи города Гатчины, «СтудЗащита», «Антифашистское Молодежное Действие», «Молодежная Солидарность», Независимый Профсоюз Студентов);

5) движения-проекты (Конфедерация Свободного Труда в Воронеже и «Первое Свободное Поколение» в Москве).

Указанные объединения совмещают политические и культурные акции, в частности защищают студенческие права и занимаются трудоустройством студентов, создают творческие клубы, где начи-

¹ Сундиев И. Д. Неформальные молодежные объединения: опыт экспозиции // Социологическое исследование. 1987. № 5. С. 56—62.

² Сергеев С. А. Молодежные субкультуры в республике // Социс. 1998. № 11. С. 95—102.

нающие поэты и художники могут собираться и устраивать свои выставки, проводят молодежные спортивные соревнования, культурно-массовые мероприятия, митинги, посвященные социальным (например, введение повременной оплаты за телефон) и политическим (в частности, «проводы Ленина назад в Финляндию»), организуют серию концертов типа «Рок против фашизма» и культурных кампаний (одна из них была направлена против возведения памятников Зурабом Церетели) и т. д.¹

По всей видимости, мы становимся свидетелями появления третьего поколения молодежных движений, которое пришло на смену первому поколению «гимуровцев» и комсомольцев 50—80-х гг., не имеющих аналога на Западе, и второму поколению неформалов 80-х—начала 90-х гг. (хиппи, рокеры, панки и др.), в основном копирующего, с небольшим опозданием, западные аналоги. Новое поколение правильно называть молодежным культурно-политическим авангардом, который зародился еще в годы перестройки, но приобрел полную силу только сейчас. Его отличительная черта — не эгоистическое самовыражение (самокопание, гедонизм, развлечение, наркотики, эпатаж, романтика), а попытка решить общественно значимые, социальные проблемы. Современные молодежные движения с социокультурной направленностью еще малоизучены, хотя их значение постоянно возрастает. Активность в этой области служит показателем становления гражданского общества.

Разумеется, нельзя ожидать, что новые молодежные течения полностью вытеснят старые. Напротив, они скорее будут существовать наряду с уже имеющимися и давно себя проявившими течениями, к числу которых будут постоянно добавляться их новые модификации и разновидности, преследующие те же цели и ценности. К примеру, в 90-е гг. появились индеанисты и толкинисты с романтически-эскапистской направленностью, хакеры с прагматической и национал-патриотические объединения с политической направленностью.

В России, как и в любой развитой стране Запада, многочисленное и разноликое племя неформалов существовало практически всегда. В одни периоды их было меньше, в другие, когда ослабевали запреты и цензура, — больше. Их существование свидетельствует о том, что культура данного общества очень многообразна в своих проявлениях, а молодежь нацелена на экспериментальный поиск новых путей творческого самовыражения и преобразования общества.

Как показывают данные социологических исследований, чем масштабнее социальные преобразования, тем сильнее тенденция

¹ Шмелев А. А. Молодежные культурные и социальные движения в России // Социс. 1998. № 8. С. 103—109.

к образованию неформальных молодежных группировок. В настоящее время в молодежной среде выделяют три ведущие тенденции¹.

Первая характерна для молодых людей, занимающихся мелким бизнесом (мажоры). Такие группы складываются в интересах деловых операций (в основном разовых) и проведения свободного времени. Они ориентированы на легкое добывание денег и «красивую жизнь».

Вторая тенденция проявляется в деятельности «люберов», «гопников» и т. п. Они отличаются жесткой дисциплиной и организованностью, агрессивностью, исповедыванием «культы физической силы», ярко выраженной криминальной направленностью. Основу деятельности таких групп составляют мелкий рэкет и спекуляции.

В условиях политической нестабильности подобные объединения представляют значительную опасность, поскольку являются достаточно пластичным материалом и в любой момент могут стать инструментом в деятельности политических организаций радикальной и экстремистской ориентаций.

Однако внимание к различным неформальным молодежным организациям явно преувеличено. Может показаться, что вся молодежь состоит только из неформалов. Таким образом упускается из виду едва ли не большая часть современной молодежи, которая «качает» мускулы, увлекается музыкой, «тусуется», но не это для нее выступает жизненной целью. Среди них — так называемые «яппи» и «неояппи» (третья тенденция). Это выходцы из средне- и малообеспеченных семей. Они ориентированы на обеспечение себе в будущем «нормальной жизни» (материального достатка) и на продвижение по социальной и служебной лестницам. Их интересы концентрируются в сфере образования как необходимой предпосылки достижения цели. При этом образование рассматривается не как способ самораскрытия, а как шанс успешного продвижения в жизни.

В 2000-е годы уникальные материалы по истории возникновения, философии, культуре, мифологии, быту молодежных субкультур и неформальных общин (хиппи, технохиппи, панки, постпанки, неопанки, битники, йиппи, яппи, рейверы, хардрокеры, байкеры, новые христиане, растаманы и т. п.) публикуются в журнале «Забриски Райдер»². Основное внимание в нем уделяется произведени-

¹ Молодежь в России: Доклад Центра экономических и политических исследований // Социальная политика в России. 1997. № 5 (29). Ноябрь-декабрь.

² Название составлено из титулов двух культовых кинофильмов «Забриски Пойнт» (режиссер М. Антониони) и «Easy Rider» — «Беспечный ездох» (режиссеры Г. Фонда и Д. Хоппер).

ям представителей «потерянного» и «разбитого» поколений, «Поколения X». Проблемам исследования молодежных субкультур с точки зрения социологии, психологии, антропологии, религиоведения посвящаются семинары студентов, аспирантов и молодых ученых, конференции профессиональных этнологов.

Поколение битников и хиппи

В конце 1950-х американскую молодежь захлестнуло увлечение рок-н-роллом. Вышедшие в 1957 г. пластинки Элвиса Пресли, в частности Тутти-футти и Джешхаус-рок, звучали по всей стране. Эта музыка стала символом нового поколения, которое отвергало культуру своих родителей с ее мещански оптимистичной моралью и потребительские интересы среднего класса. Рок-н-ролл вырос из негритянского стиля «ритм энд блюз» как антипод легковесной «слащавой» музыки середины века. Крупные фирмы грамзаписи вначале не брали в расчет альтернативный музыкальный рынок. К кумирам молодежи принадлежали Элвис Пресли, Чак Берри, Литл Ричард, Билл Хейли и др. Однако эту альтернативную культуру скоро поставили на коммерческие рельсы, и она во многом утратила свое очарование.

Главные битники — Керуак, Берроуз, Гинзберг — оставили богатое идейное наследие, горячо воспринятое другим поколением бунтарей — хиппи. По большому счету, Керуак предсказал их появление: «Нужно, чтобы мир заполнили странники с рюкзаками, отказывающиеся подчиняться всеобщему требованию потребления продукции... Передо мной встает грандиозное видение рюкзачной революции, тысячи и даже миллионы молодых американцев путешествуют с рюкзаками за спиной, взбираются в горы, пишут стихи, которые приходят им в голову, потому что они добры и, совершая странные поступки, поддерживают ощущение вечной свободы у каждого, у всех живых существ».

Поскольку молодежная субкультура на Западе раньше всего появилась в среде рабочего класса, она долгое время носила черты социального протеста. Первыми на путь протеста против «хорошего вкуса и изысканных манер» вступили битники, а позже и их духовные преемники хиппи.

Поколение битников 1950—1960-х гг. американцы старшего поколения называли людьми «без морали», культуры и нравственных устоев. Они беззастенчиво попирали нравы и обычаи американского общества. С тех пор понятие «битники» ассоциируется с усталым, разбитым, разочарованным поколением. Исследование Д. Смита и Ф. Риджнея позволяет по-новому взглянуть на истоки молодежной субкультуры.

В представлении обывателя битник предстает бездарным, немытым, грубым и преступным подростком. Ему нет места в добропорядочном обществе. Однако социологическое исследование, проведенное Фрэнсисом Риджнеем и Дугласом Смитом¹ в колонии битников под названием «Богемия», не подтверждает распространенного мнения. Из 200 битников, построивших недалеко от Сан-Франциско изолированное сообщество со своеобразной субкультурой, ученые отобрали 51. Использовались три метода: включенное наблюдение, интервью и психологическое тестирование (ТАТ). Кроме того, Риджней составлял жизненные истории респондентов. Ученые прожили в колонии три месяца, а затем вернулись сюда через год (1958—1959).

Ученые исходили из того, что даже сообщество, члены которого отрицают нормы доминирующей культуры, а свою жизнь тратят бесцельно, должны руководствоваться в повседневной деятельности какими-то правилами. Они-то и формируют то, что принято называть субкультурой. Смит и Риджней выдвинули гипотезу: люди, которых именуют нонконформистами, — на самом деле большие конформисты, чем принято считать. Отвергая нормы общества, они тщательно соблюдают нормы своей группы. Оказывается, в своей повседневной жизни битники вели себя так, как о том повествовало обыденное представление: проводили большую часть времени в барах, где с увлечением читали и слушали стихи и джаз, до утра дискутировали. Обычные темы для жарких диспутов: «Кто убил Папу в Риме?», «Был ли Дональд Дак евреем?», «Кто такая Мона Лиза?» Молодые люди разбивались на фракции, проявляли страстность и эмоции, исписывали лозунгами стены бара, пели и веселились.

Присмотревшись поближе, социологи обнаружили элементы субкультуры битников, в частности собственный жаргон, который позволял им отличать «своих» от «чужих». Слово «хлеб» обозначало деньги, «лопата» — негра, «гадюка» — марихуану, «работа» — джазовую импровизацию и сексуальную связь. Колония коллективно отмечала дни рождения, свадьбы и даже общенациональные праздники. Правда, со своей спецификой. Допустим, на День благодарения рядом с традиционной индейкой свободно лежала марихуана. А свадебные обряды они выполняли на вполне приличном уровне, но интереснее и с большей выдумкой, чем в «большом обществе».

Удивило ученых и другое: 58% опрошенных мужчин постоянно брились, 42% повседневно носили строгие деловые костюмы. Лишь 28% женщин позволяли себе ходить в потертых или слегка неряшливых платьях. Когда изучили ценностные ориентации колонис-

¹ Rigney F. J., Smith D. L. *The Real Bohemia*. N. Y., 1961.

тов, то выяснилось, что на первые места они ставят нонконформизм, интерес к искусствам, умение не показывать свое интеллектуальное превосходство, индивидуальность. На последнем месте остались артистические способности, атеизм, неумеренность и экстремизм. Многие в колонии занимались искусствами, но не всем удалось достичь высокого профессионального уровня. Лишь один умудрялся в месяц зарабатывать на абстрактных картинах по 600 долл.¹

Секс и наркотики были не столь распространенными признаками богемской колонии. Из числа опрошенных 23 были женаты и еще 13 женились в период проведения исследования. Большинство имели добрачный половой опыт со своим будущим партнером. Правда, тайный адюльтер был редким явлением в маленькой колонии, где все на виду. Также редким был гомосексуализм. О сексуальной свободе в колонии больше говорили, чем допускали ее на практике. Курением и алкоголем колонисты не брезговали. Но выпивали по тем же самым поводам, что и везде: праздник, день рождения, для расслабления. Марихуану пробовали все, но регулярно употребляли немногие.

Исследование показало, что битники были такими же людьми, как и большинство американцев. У них те же потребности, заботы и страхи, они также хотели общаться, дружить и любить. И в этом смысле их нельзя рассматривать как изолированный островок в огромном океане общества. Тем не менее у них сформировалась оригинальная субкультура со своим языком, эстетическими вкусами, этическими ценностями и формами интеллектуальной деятельности.

В действительности они оказались очень чувствительными к несправедливости и социальным болезням общества молодыми людьми. Они стремились создать «маленький порядок в большом беспорядке», радикально переделать этот мир. Большинство пришли в колонию за свободой. Но то была свобода от личных проблем и забот. Многие колонисты обладали слабой нервной системой, наблюдались или лечились в психбольницах и клиниках. Общие проблемы (психологические травмы и враждебность к большому обществу) помогли сформироваться особой культуре, особым правилам и обычаям. К их числу надо отнести необычное для среднего американца равнодушие к деньгам, предпринимательству, успеху и внебрачные связи².

Битников — «разбитое поколение» 50-х гг. — некоторые авторы считают самым революционным поколением XX в.

Исследование Смита и Риджнея имело исключительное значение. Оно состоялось в конце 50-х гг. в Сан-Франциско, а в 1966 г.

¹ Rigney F. J., Smith D. L. *The Real Bohemia*. N. Y., 1961. P. 34—49.

² Rigney F. J., Smith D. L. *The Real Bohemia*. N.Y., 1961.

этот город получил известность как столица мира «хиппи». Данные об их предшественниках битниках в дальнейшем очень помогли науке. Новые исследования социологов культуры касались уже хиппи.

Американский социолог Левис Яблонски¹, изучавший субкультуру хиппи, обнаружил не менее любопытные факты. Хиппи были похожи и в то же время отличались от своих предшественников битников. Во-первых, это были выходцы из среднего класса, во-вторых, они были моложе и гораздо более многочисленны, нежели битники. На смену отдельным колониям битников пришло широкое движение хиппи. Они создавали колонии в деревнях, селились в центре некоторых крупных городов, в частности в парке Золотые ворота (Сан-Франциско). Хиппи с большим оптимизмом смотрели на возможности изменить прагматические ориентации «буржуазного общества», исповедовали смешанную философию, в которой эклектически соединились элементы верований американских индейцев, буддизма и античной восточной мысли. Они черпали свои идеи отовсюду, даже из викторианской Англии.

Л. Яблонски как-то взялся подсчитать численность хиппи, и вот что у него получилось. Твердых сторонников хиппизма в США было более 200 тыс. человек, нетвердых — еще 200 тыс., сотни тысяч скрытых хиппи и несколько миллионов сочувствующих им². Историки считают, что движение хиппи оказало огромное влияние на развитие всей современной культуры.

Как считает С. Кузнецов, хиппи были первым массовым молодежным движением (битники не идут в счет в силу своей малочисленности), сказавшим твердое «нет» протестантской трудовой этике. «Бэби-бумеры» (поколение 1946—1960-х гг.), выросшие в обществе изобилия и смотревшие телевизор по шесть часов в день, не собирались горбатиться «в поте лица своего», зарабатывая на социальный престиж и дорогой автомобиль, а на хлеб свой насущный можно было заработать без особых усилий. Взамен идеи труда как божественного завета пришла идея индивидуального договора с Богом, а взамен корпоративной этики — идея индивидуальной свободы и ответственности³.

Хиппи, йиппи и яппи

Три ключевых термина, обозначающих направления и целые поколения в молодежной субкультуре США второй половины XX в.,

¹ *Yablonsky L. The Hippie Trip. N.Y., 1968.*

² Там же.

³ *Кузнецов С. Певцы неизвестного поколения // Иностранная литература. 1998. № 3.*

пишутся почти одинаково, но означают совершенно разные вещи: *hippies* (хиппи), *yuppies* (яппи) и *yippies* (йиппи).

Яппи — зажиточные жители американских пригородов, молодые юристы, врачи, бизнесмены и менеджеры. Йиппи — бунтующая часть американской молодежи достатка ниже среднего и просто низкого. Первые все усилия прикладывают к добыванию денег и обогащению, вторые демонстративно отказываются от них и угрожают разрушить мир богатства и насилия.

Между ними расположены хиппи — мирные «психоделики», ведущие тихий и безобидный, в большинстве своем, образ жизни, несовместимый как с буржуазной пресыщенностью яппи, так и с насилием и радикализмом йиппи. При этом йиппи считаются леворадикальным крылом массового молодежного движения 1960-х, известных как хиппи. Хиппи появились в конце 1950-х—начале 1960-х гг., их боевой авангард йиппи — в 1968 г., а социальный антипод тех и других, яппи, возник только в 1980-е гг. В такой последовательности они возникали как социальные явления, но последовательность терминов была несколько иной. Джерри Рубин и Эбби Хоффман придумали акроним «йиппи» для своей партии «Youth International Party» в конце 1967 г., вслед за писателем Майклом Феллоном, запустившим в обиход слово «хиппи» в 1966 г.¹

Хиппи начали с того, что отрицали буржуазную мораль, составившись, они превратились в уважаемых бизнесменов, но уже старшего поколения. Появившиеся позже них яппи, которые возвели в культ благополучие и буржуазные ценности, представляют собой скорее не детей, а младших братьев хиппи. Настоящие дети хиппи — разочарованное и циничное Generation X. Таким образом, историческая спираль молодежной субкультуры в США, совершив крутой вираж в начале 1960-х в сторону отрицания массовой (буржуазной) культуры послевоенной американской молодежи, в конце 1960-х и начале 1970-х развернулась еще раз — теперь уже в сторону радикального вызова всей американской культуре (движение йиппи) — и наконец повернула в противоположную сторону после появления городских яппи — «новых новых русских» на американский манер. Произошло то, что описывал в свое время Гегель, а именно отрицание отрицания. Культурный переворот хиппи, намерение очистить Америку от «буржуазной заразы», осуществлявшийся хиппи на протяжении 10 лет, с треском провалился. Новое поколение с удовольствием восприняло буржуазные ценности и превратило их во вполне уважаемый и уважаемый культ. Галлюциногенных хиппи сменили сюрреалистические йиппи, которых в конечном итоге вытеснили добропорядочные яппи.

¹ Козлов А. Грань 60-х и 70-х — загадка взрыва контркультуры [www.musiclab.ru].

Яппи — молодые люди (половая принадлежность не имеет значения), как правило, жители крупных городов, с хорошим образованием и стабильным, достаточно высоким заработком, занятые высококвалифицированным трудом, служащие в корпоративном бизнесе, амбициозные, следящие за собой и лояльно настроенные политически. Термин появился в Америке в начале 1980-х на закате движения хиппи и на пике экономического подъема. Возможно, название подогнано специально в контру хиппи: *hippies* — *yuppies*. Такое наименование заставляет вспомнить хиппи и в то же время уверенно заключить: яппи — совсем другие, они — их полная противоположность. Вот так и прогрессирует Америка — от хиппи к яппи. Таким должен быть весь мир в постиндустриальную эпоху, где почитаются превыше всего информация, знания и талант.

Разумеется, подобные люди существовали и раньше, скажем, в 1920-е или 1950-е гг. Были они и среди шестидесятников, когда Америку заполнили молодежные мятежи и подавляющая часть молодежи увлекалась хиппизмом, наркотиками, ничегонеделанием, сексуальной революцией, атеизмом. С такой молодежью, будто бы решило старшее поколение, Америке не по пути. Необходима «новая американская идея», отвечающая исконным ценностям протестантского общества. И она была найдена. На щит подняли подтянутого, трудолюбивого, рационально мыслящего и очень привлекательного карьериста. Уже само перечисление новых ценностей показывает, насколько Америка устала от радикалистских увлечений, хаоса и необузданной демократии хиппи. Страна развернулась на 180 градусов и обрела новый образ молодого поколения. Для романтиков 1960-х гг., поклонников психоделической революции бизнесмен в костюме-тройке и галстук был олицетворением зла. Теперь он стал воплощением надежды Америки. Таким образом, социальный тип и социальный образ возникает вовсе не случайно. Он планомерно формируется и создается потому, что отвечает жизненным запросам этого общества. Возможно, что именно яппи стало первым в истории Америки социальным образом поколения, который выковывался правительством и СМИ, телевидением и рекламой. Ничего подобного раньше не происходило: образ ковбоя середины XIX в., джентльмена конца XIX в. или хиппи середины XX в. формировались сами собой, возникали стихийно как логическое продолжение изменений в образе жизни целой нации или больших социальных групп.

Прагматичные воспитанные яппи — полная противоположность анархичных «детей цветов», хотя многие из «новых профессионалов» в юности носили длинные волосы и курили травку. Во всем мире именно яппи составляют костяк среднего класса.

Яппи зародились в эпоху Рейгана и экономического бума начала 1980-х гг. как антитеза предшествующему поколению хиппи сере-

дины 1960-х. Сами же хиппи вышли, как известно, из битников, которые появились в 1950-е гг. как антитеза послевоенному среднему классу, быстро расширяющемуся обществу потребления и возникшей на их базе массовой культуре. Совершился полный оборот исторических часов: яппи — это возвращение молодежи назад к среднему классу и отцовским ценностям.

Хиппи, йиппи и яппи — три субкультурных исторических типа американской молодежи — никогда или вряд ли когда составляли подавляющее большинство американцев своей возрастной когорты. Некоторые авторы склонны думать, что они вообще составляли меньшинство своего поколения, хотя и самое яркое, выразительное. Самыми малочисленными среди них были йиппи. За короткое время их существования наберется несколько сот или тысяч их представителей. Сравнить между собой по численности хиппи и яппи весьма непросто, поскольку точных статистических данных нет. Косвенные сведения и приблизительные оценки указывают скорее на их приблизительное равенство. Тимоти Лири, автор одной из первых статей о яппи, предлагает подробнее разобраться с тем, что происходит с самой влиятельной группой человеческих существ на планете — с 76 млн материалистически ориентированных и высокообразованных американцев в возрасте от 22 до 40 лет. Такой авторитетный источник, как *Newsweek*, называет цифру яппи в 1,2 млн человек, а не менее солидный *American Demographics* полагает, что яппи не превышали 5% от общей численности поколения *baby boomers*, т. е. составляли 4,2 млн¹. К поколению *baby boomers*, как известно, принадлежали обе социальные группы — яппи и хиппи. Мы знаем также, что повзрослевшие хиппи-бунтари превращались в уважаемых бизнесменов и менеджеров, т. е. плавно перетекали из хиппи в яппи. В результате точные данные о тех и других наука, видимо, никогда не получит. В широком смысле, если учитывать только внешние признаки каждой социальной категории, то количество хиппи надо увеличить в несколько раз (сюда мы прибавим Западную и Восточную Европу, СССР и другие страны, где существовали хиппи в 1960—1980-е гг.), а количество яппи — и того больше. К преуспевающей молодежи, а это лишь внешний признак, не связанный с самоидентификацией, относится все возрастающая часть среднего класса в большинстве стран мира, вставших на индустриальный путь развития.

Многие нынешние яппи откровенно признаются в том, что раньше они были самыми натуральными хиппи. «Редкий нынешний яппи, особенно если это житель крупного города, а не энергичный про-

¹ Manning J. Yuppie Culture // <http://eightiesclub.tripod.com/id295.htm>.

винциал, не был когда-то хиппи. Или хотя бы имел друзей-хиппи, или старался быть похожим на хиппи во время каникул, или просто носил какой-нибудь хипповский прибабас типа фенечки на запястье или ремешка на голове... Путь из хиппи в яппи оказался подозрительно коротким. За какие-нибудь лет семь-восемь мы сменили не только гардероб, но и образ жизни и систему ценностей»¹. Многие экс-хиппи с ностальгией вспоминают свою юность, хотя и не собираются отказываться от преимуществ нынешнего статуса. Трудностям и проблемам перехода из одной субкультуры в другую, из хиппи в яппи, посвящен фильм «The Big Chill» (1983) Лоуренса Касдана, который сам принадлежит к поколению бэби-бумеров, закончил Мичиганский университет в 1970 г. и был дружен со многими лидерами хиппизма. Название фильма «The Big Chill» можно перевести как «Великое оледенение». Крушение некогда великого молодежного движения хиппи и превращение его в свою полную противоположность — субкультуру послушных яппи — действительно можно интерпретировать как смену одной геологической эпохи другой. Великое оледенение происходило на планете несколько раз — и 200, и 100, и 10 тыс. лет назад. Точно так же и субкультурные волны то наступают, то уходят за горизонт, подобно естественным циклам обновления природы.

Другой талантливый режиссер, который, как и Л. Касдан, поставил множество фильмов о тинейджерах и молодежной субкультуре, профессор Джоэль Флейшман поставила телевизионный сериал «Northern Exposure» в начале 1990-х гг. Ставший хитом фильм посвящен той же самой непростой проблеме выбора, которая стоит перед молодым поколением: предпочесть материалистические ценности и сделать успешную карьеру (путь яппи) или отказаться от материальных благ ради спасения души и свободы творчества (путь хиппи).

Теоретическое обоснование новому поколению дал, как это ни странно, легендарный лидер молодежного поколения хиппи Тимоти Лири в статье «От йиппи к яппи», датированной 1985 г. — временем взлета цифровых технологий в США (русский перевод размещен на многих сайтах Интернета).

Йиппи: анархическая контркультура

Самой диковинной, радикальной и недолгой среди молодежных субкультур в США считается движение йиппи (*Yippies*). По своей направленности — не просто неприятие, а активное отторжение буржуазной культуры, — и по формам проявления йиппи относят

¹ Мулярова Е. Из хиппи в яппи (www.russ.ru).

не к субкультурам, а к контркультурам. Об этом косвенно свидетельствует и то обстоятельство, что истоки еще одной, компьютерной контркультуры, а именно современного хакерского подполья, специалисты видят в движении йиппи.

Йиппи происходит от названия «Международная Молодежная Партия» — Youth International PartY. По существу это такой же акроним¹, как и созвучный с ним «яппи» (*Young Urban Professionals*). Новую организацию в январе 1968 г. создали Эбби Хоффман и Джерри Рубин в Вашингтоне. Одним из основателей йиппи является видный поэт Ален Гинзберг, который позже отошел от движения. По воспоминаниям А. Гинзберга, термин «йиппи» служил скорее неким приколом, чем акронимом или аббревиатурой. Само слово относилось к «Yipsels» — социалистической группе, к которой принадлежала в молодости его мать.

Приверженцев новой партии власти обвиняли в учинении многочисленных беспорядков, сюрреалистическом эпатаже публики, политическом озорстве и приверженности анархизму, а учащаяся молодежь боготворила за то, что те не побоялись выразить в радикальной форме мысли и настроения, которые разделяют многие. Действительно, еще до официального провозглашения своей партии, а именно в 1967 г., Э. Хоффман (тогда он состоял в движении так называемых диггеров) эпатировал публику тем, что стал разбрасывать с верхнего яруса Нью-Йоркской биржи пачки долларов, а приглашенные им фотокорреспонденты запечатлевали, как брокеры, отталкивая друг друга, в суматохе ловили порхающие банкноты².

Памятными политическими акциями йиппи стали массовые демонстрации левой молодежи в октябре 1967 г. возле Пентагона и в августе 1968 г. в Чикаго на президентских выборах.

А. Гинзберг до своего выхода из движения успел поучаствовать в знаменитом «свином бунте» на президентских выборах осенью 1968 г. Организатором политического шоу считается *Эбби Хоффман* (1936—1989). Он нашел поросенка по кличке Пигасус — кандидата в президенты США, с которым йиппи объездили всю Америку, устраивая предвыборные митинги, превращавшиеся в настоящее шоу. Расстлкая охрану, «оранжевые» активисты вытаскивали каждый раз свою свинью на трибуну прямо к микрофону. По мнению ана-

¹ Почему акроним, а не аббревиатура? Акроним — название, образованное из первых букв слов, составляющих фразу-описание. Аббревиатура — 1) слово, образованное сокращением словосочетания и читаемое по алфавитному названию начальных букв (ВВС) или по начальным звукам слов (ООН, вуз), входящих в него; 2) сложносокращенные слова. Акроним отличается от аббревиатуры тем, что первое читается как слово (НАТО — [натo]), а второе произносится побуквенно (СНГ — [эсэнгэ]).

² St. James Encyclopedia of Popular Culture. Gale Group, 2002.

литиков, самая известная и шокирующая акция йиппи состоялась в 1968 г. в Чикаго. Накануне выборов многочисленные йиппи собираются в городском Линкольн-парке, где заодно проводят акцию протеста против ввода советских войск в Чехословакию (1968). Вскоре происходит скоморошный ритуал агитации за будущего президента США Пигасуса. От его имени прохожим раздают значки «Голосуй за меня!» и листовки, где сказано: «Сегодня — исторический момент для Америки... Они избирают президента, и он будет пожирать людей. Мы выберем своего президента, и люди съедят его!» Полиция разгоняет митингующих, попутно арестовав с десятков активистов. Но митинг перерастает в массовую антивоенную демонстрацию, которую полиции приходится усмирять при помощи дубинок и слезоточивого газа. Наутро газеты в ярких красках описывают «кровавое побоище». Вскоре после демарша йиппи на выборах 1968 г. А. Гинзберг скажет: «Мы хотели распространить среди масс нечто вроде «рок-н-рольного энтузиазма, дада-анархизма, всеобщего удовольствия и праздника жизни»¹.

После Чикаго в течение одного только 1969 г. Э. Хоффмана арестовывали восемь раз, в том числе за непристегнутый ремень в автомобиле, перочинный нож на борту самолета и непристойное поведение. В сентябре его не пустили в Прагу и обвинили в антиамериканской деятельности. Однажды Хоффман пришел на слушание в «патриотическом наряде»: рубахе из звездно-полосатого флага. Обновку тут же сорвали, но под рубахой на спине обнажился нарисованный флаг Вьетконга. Эбби путал Ленина с Ленноном и простежки отвечал на каверзные вопросы. В декабре прозвучал приговор: 30 дней ареста за надругательство над американским флагом.

Вскоре Хоффман вновь предстает перед судом по еще более абсурдному обвинению в пересечении границ штата Иллинойс для подстрекательства к мятежу. Процесс ведет 74-летний судья по фамилии Хоффман и по прозвищу Вешатель (все предыдущие его процессы оканчивались обвинительными приговорами). Эбби видит в этом мистический смысл: Америка раздвоилась на двух Хоффманов. Баламут заявляет, что не желает именоваться «обвиняемым Хоффманом», ибо это имя опозорено судьей. Прессе же ведает о том, что официально сменил имя, и отныне его зовут Фиск. По поводу обвинений замечает: «В этой стране существуют миллионы законов. Я намерен нарушить их все, включая закон всемирного тяготения»².

¹ «Дада-анархизм, удовольствие и праздник жизни...»: Интервью с Алленом Гинзбергом (<http://vprost.narod.ru>).

² См.: *Сосновский Н.* Мудрец Нации Вудстока // Рок-альманах «Забриски райдер», 1997; *Калькенин Г.* Революция — это я! // Факел online. 2002. № 10 (www.fakel.org).

Тогда-то и пришла слава, а слава — это деньги. Но Хоффман отказывается от крупных контрактов на право использовать свое имя в игрушечном производстве, не встречается с кинематографистами и издательствами, пытающимися опубликовать его переписку. Быть богатым или просто зарабатывать тогда считалось зазорным.

Э. Хоффман семь лет скрывался от федерального розыска в Соединенных Штатах, Мексике и Франции. Одновременно он продолжал писать и издаваться, поддерживаемый сочувствующими ему анархистами. Он существовал благодаря сомнительным занятиям и поддельным документам. Хоффман даже подверг себя пластической операции и просил называть его Барри Фридом. Добровольно сдавшись властям в 1980 г., Хоффман провел год в тюрьме за содействие незаконному обороту кокаина. В 1989 году он совершил самоубийство при странных и весьма подозрительных обстоятельствах. Самый известный труд Хоффмана — книга «Укради эту книгу» (*Steal this book*) — является литературной пародией на популярные американские пособия типа «Как преуспеть в бизнесе». Ее тема — как жить, не платя государству ни копейки, в частности не оплачивая телефонные счета и не платя налоги. Разделы книги говорят сами за себя: «Бесплатная еда», «Бесплатная одежда и мебель», «Бесплатный транспорт», «Бесплатное жилье», «Бесплатная связь». Специалисты считают книгу духовной предтечей и первым манифестом компьютерных хакеров, взламывающих через Интернет банки и государственные офисы. Хотя ее автор настаивал на идее бескорыстного мошенничества, где главное удовольствие состоит не в обретении материальных благ, а в остроумном надувательстве. Оно необходимо изгоем этого общества. Э. Хоффман считал хиппи и йиппи — *Нацию Вудстока* — находящимися в состоянии партизанской войны со всей Америкой — *Нацией Свиной*.

В 1970 году Анита и Эбби Хоффман перед 30-тысячным антивоенным митингом устраивают ритуал «электронного Вуду»: бормоча заклинания, разбивают телевизор, с экрана которого Никсон объявляет о вводе американских войск в Камбоджу. В ответ на вторжение США в Камбоджу 400 йиппи устраивают вторжение в США со стороны канадской границы, нападают на г. *Blair*, забрасывают витрины бутылками с краской, делают вид, что угрожают жителям.

В 1971 году союз с бурно развивавшимся движением йиппи, исповедовавшим анархистскую, антикапиталистическую и антивоенную идеологию, заключили американские хакеры, которым тоже не нравилось американское государство и которые готовы были поживиться за его счет. Стивен Возняк и Стивен Джобс, будущие основатели легендарной компании Apple Computers, создавшей пер-

вый персональный компьютер, принадлежали к числу отъявленных телефонных хакеров. Хакеры создавали устройства, которые позволяли обмануть телефонистов и совершать междугородные и международные телефонные звонки практически бесплатно. Йиппи надеялись, что хакеры помогут им в подготовке революции и обеспечат многочисленные ячейки йиппи, разбросанные по всему миру, оперативной и даровой телефонной связью. В свою очередь, хакеры получали идеологическую и политическую поддержку. В периодических изданиях, принадлежащих или сочувствовавших йиппи, стали публиковаться хакерские схемы обмана телефонных компаний, которые должны были взять на вооружение рядовые члены организации йиппи. Закончилось все плачевно: хакеров посадили в тюрьму, а публикации изъяли (www.server.md).

В конце 1960-х гг. андеграундный вестник *Liberation News Service* распространил манифест йиппи, в котором, в частности, говорилось: «Америка духовно больна: она страдает от насилия и духовного распада, она опасно подседа на напалм. Мы требуем Политики Экстаза! Мы — нежная пыльца, из которой родится новая, кайфовая Америка. Мы создадим нашу собственную реальность. Мы — это свободная Америка. И мы не приемлем фальшивое представление на подмостках Съезда Смерти». Отправляясь на фестиваль в Чикаго, йиппи обнародовали программу из 18 пунктов¹.

1. Прекратить войну, ликвидировать военную промышленность и отменить воинскую обязанность.

2. Свободу Хью Ньютону и другим Черным пантерам. Общественное самоуправление в черных гетто. Прекратить культурную дискриминацию меньшинств.

3. Легализация марихуаны и других психоделиков. Освободить всех, кто сидит по этой статье.

4. Тюрьмы должны служить не для наказания, а для реабилитации.

5. Отменить все законы против преступлений, в которых нет жертв (очевидно, опять же имелись в виду статьи о хранении и употреблении).

6. Полное запрещение оружия и обязательное разоружение всех, начиная с полиции.

7. Отмена денег, платы за жилье, транспорт, питание, образование, одежду, медобслуживание, пользование туалетами.

8. Полная занятость при заботе о том, чтобы всю черную и монотонную работу делали машины. Людям — только творческую работу.

¹ См.: *Сосновский Н.* Мудрец Нации Вудстока // Рок-альманах «Забриски райдер», 1997; *Калькенин Г.* Революция — это я! // Факел online. 2002. № 10 (www.fakel.org).

9. Охрана окружающей среды.

10. Экологическая программа в духе Романа Суслова: из больших городов надо переселяться в коммуны на лоне природы.

11. Свободное право на аборт.

12. Реформа образования: вся власть студентам, студенты сами определяют программу и выбирают предметы.

13. Свободные и независимые средства массовой информации. Развитие кабельного ТВ и альтернативных каналов, чтобы каждый мог выбрать канал по своему вкусу.

14. Отмена цензуры: «Нас тошнит от общества, без колебаний показывающего сцены насилия, но отказывающегося показать совокупляющуюся парочку».

15. Мы полагаем, что люди должны заниматься любовью все время, когда и с кем им захочется. Это не программное требование, а простое признание реальности вокруг нас.

16. Политическая система должна отвечать нуждам всех, независимо от возраста, пола и расы. Регулярные референдумы по всем вопросам по ТВ или телефонной сети. Децентрализация власти: создание множества коммун (*tribes*), чтобы каждый мог выбирать себе общество по душе.

17. Поощрение искусства и развитие творческих способностей. Каждый должен стать художником.

18. Каждый может вписать в этот пункт что хочет.

Представители других организаций, которые, как и йиппи, принадлежали к так называемым «новым левым»¹, критиковали их за увлечение контркультурными нормами и «карнавальной этикой», которые дискредитировали серьезную политическую работу, сводили ее к шутовским потехам. В ответ на критику йиппи лишь усилили сюрреалистическую направленность политического диссидентства. Главным, а порой и единственным политическим оружием являлось скоморошничество и публичное шоу с осмеянием правительства. Йиппи уходили от партийной практики, злоупотребляя наркотиками и радостями свободной любви. Мало кому такое могло понравиться, многие покидали ряды движения, как это сделал Аллен Гинзберг. Движение йиппи просуществовало не более трех лет и вскоре распалось на множество фракций, секций и группок. Дж. Ру-

¹ К «старым левым» относят коммунистов, власть которых в СССР привела к установлению тоталитарного режима. «Новые левые», появившиеся на Западе в 1960-е гг., стоят скорее на социал-демократических позициях, выступают за права личности, свободу СМИ и демократию. В 1968 г. «новые левые» подняли мировую молодежную революцию — от Сорбонны до Калифорнии — и осудили вторжение советских войск в Прагу. В России партия «Новые левые» возникла в декабре 1991 г. в результате раскола Социалистической партии. Лидеры — М. Малютин, А. Абрамович (до начала 1999 г. также В. Семаго).

бин и Э. Гоффман нашли себе другое политическое поприще. Э. Хоффман отошел от политического активизма в 1973 г., скрылся в подполье, вновь появился на политической сцене в 1980 г., а в 1989 г. закончил жизнь самоубийством.

Тем не менее движение йиппи было самой яркой страничкой в политической субкультуре Америки конца 1960-х гг. Эксцентричные выходки, над которыми посмеивались противники и которые эпатировали широкую публику, привлекли к серьезным проблемам внимание всех средств массовой информации. Кто только тогда не писал о йиппи — разве что очень ленивый. Дж. Рубин и Э. Хоффман, по всей видимости, понимали, что лишь такими выходками можно заставить говорить о себе и о молодежной проблематике мещанскую Америку. Значение и роль этого контрдвижения еще до конца не изучены и не оценены.

Советские хиппи

В конце 1960-х гг., примерно на 5—7 лет позже, чем на Западе, к нам пришло увлечение субкультурой хиппи. Западное движение хиппи возникло как протест молодежи против ценностей буржуазного общества. Дети богатых, респектабельных родителей отращивали длинные волосы, надевали рваные джинсы и уходили из семей в хипповскую общину, чтобы «жить в грязном лесу и умереть в нирване». Хиппи пропагандировали свободную любовь и пацифизм. То и другое было запрещено в СССР. Многим хотелось бы жить и вести себя как они, но власти не разрешали. Борьба за «мир во всем мире», митинги протеста против войны во Вьетнаме 1968—1970-х гг. представляли собой официально организованные и заранее планируемые мероприятия. Длинноволосых парней советские дружинники отлавливали в городских скверах и на улицах, доставляли в участок, переписывали и нередко брили наголо. О свободной любви как модели поведения и подумать было страшно. В итоге из советского хиппизма были вытравлены все содержательные элементы. Осталась лишь форма. Советские хиппи не имели четкой идеологии и перенимали у западных собратьев скорее образ жизни, чем образ мышления. Известно, что на культурных задворках западной цивилизации вся идейная жизнь, если она ориентирована на ценности этой цивилизации, обречена на вторичность.

Расцвет субкультуры и общественного движения хиппи в нашей стране произошел с опозданием на 10—15 лет. В середине 1960-х, когда движение хиппи родилось на Западе, наша молодежь еще увлекалась так называемыми стилиягами — упрощенным (сниженным) вариантом высокой моды: блестящие ботиночки, цветастый

галстук и зауженные брюки. Хиппи одевались совершенно иначе — грязные рубашки или свитеры, засаленные джинсы, рваная спортивная обувь. Стиляги и хиппи — две разные моды, две разные эпохи, но общий протест против господствующей культуры и попытка выразить в одежде свое стремление к свободе.

Субкультурой хиппи никак не могли увлекаться настоящие шестидесятники, поскольку основной их пафос — исторический оптимизм, активное участие в строительстве коммунизма, социальная энергия, воодушевление. В идеологии хиппи все наоборот: пессимизм, неверие в будущее и недоверие социальным институтам, разочарование, наконец эскапизм — бегство от реальности. Советские критики, низвергавшие устои буржуазной морали, в чем-то были правы. Хиппизм представляет собой идеологию упадничества. Она возможна только в ситуации общественного застоя и разочарований. Именно такое время наступило в 1970-е гг. в СССР. Период существования аутентичного — соответствующего истинному предназначению, функциям и содержанию — хиппизма в СССР соответствует началу 1970-х гг.; место действия — Москва, Ленинград, Рига¹.

Отгремела эпоха «золотых шестидесятых», опустился «железный» занавес, усилилась цензура и политический гнет. Вчерашние романтики и студенты-комсомольцы бросились искать альтернативу лжи, убогости и серости «совка». В культурной атмосфере «развитого социализма» зарождаются сразу две формы протестного движения: в искусстве — андеграунд, в образе жизни — хиппизм.

Упадок движения в 1990-е гг. связан именно с разрушением его идейных основ. Сегодня осталось мало энтузиастов, знающих ее первоначальную идеологию. Наркотики, ленивое безделье, низкий интеллектуальный уровень стали отличительными чертами движения хиппи эпохи его деградации. Само движение превратилось в подобие тоталитарной секты: со своими иконами, гимнами, суррогатными «учителями». Замкнулась на символической, на прошлом, обросла стереотипами и предрассудками.

Если смотреть на историю в целом, то Система — это чисто российский феномен, своеобразный ответ советских хиппи на западный субкультурный вызов. За долгое время употребления слово «хиппи» утратило первоначальный смысл. В 1960-е гг. в США молодые бунтари называли себя *freaks* (от англ. чудак), само же слово *hippies* придумали журналисты. На российской почве в этом слове перемешались чисто американские контркультурные значения и

¹ Хиппи в СССР (www.altruism.ru).

традиционно русские представления об интеллигенте, которые восходят к разночинцам-народникам и нигилистам XIX в. Советские хиппи построили свое государство в государстве — Систему, в которой молодые романтики старались объединить принципы утопической коммуны, свойственные Западу, с крестьянской круговой порукой и взаимовыручкой. Просуществовав почти четверть века, российский хиппизм исчерпал себя. Сегодня умы молодежи больше занимают идеи экологии, глобализма и виртуальной реальности (киберпанки).

Хиппи-шестидесятники разбрелись кто куда. Одни остались преданными Системе и надеются возродить исконные традиции, другие пополняют ряды альтернативной, андеграундной или криминальной субкультуры, третьи неплохо вписались в официальные структуры. К примеру, в России с 1996 г. действует хакерская школа, возглавляемая известным хиппи по прозвищу Арви Хэкер. Одно время директором ДДТ был Гена Зайцев по прозвищу Хиппи-бюрократ.

В стабильные периоды развития современного общества или в традиционных обществах выпавшие из общей структуры люди обычно не создают собственных организаций и систем для защиты своего статуса либо создания непохожей на всех культуры. Это такие люди, которые находятся в процессе перехода. В конечном итоге они входят в общество, там обустроиваются и обретают новый статус. Но хиппи добровольно покинули насиженные места, отказались от социального благополучия, которое обеспечили им родители, и создали маргинальную культуру аутсайдеров, которую назвали Системой.

«Система» — пример сообщества, куда стекаются выпавшие из социальной структуры. В Системе большинство хиппи обладают промежуточным (лиминальным¹, маргинальным) статусом: один считает себя художником, среди



Рис. 4. Хиппи

¹ От лат. *limen* — порог. Лиминальные сообщества — возникающие и существующие в промежуточных областях социальных структур. Здесь собираются «лиминальные» личности, лица с неопределенным статусом, находящиеся в процессе перехода или выпавшие из общества.

друзей известен как художник, а работает в котельной кочегаром; поэт (дворник), философ (бродяга без определенного места жительства). Статус по самооценке здесь никогда не совпадает со статусом по оценке другими: то, что общественным мнением ставится высоко, для хиппи ценится низко, и наоборот. Принимаемые нормы и ценности в Системе иные, чем предписаны обществом.

Жители страны хиппи — пиплы — образуют особый мир, существующий параллельно с обычной вселенной, где проживаем мы все. То, что специалисты называют экстернальной культурой и контркультурным движением. В научной литературе Система относится также к сфере андеграунда (от англ. *underground* — подполье), контркультуры, или в отечественном лексиконе было популярно еще словечко «неформалы». Все эти определения указывают на внеположенность — характерны приставки «контр», «под», «не». Ясно, что речь идет о чем-то противостоящем («контр»), невидимом и скрытном (подземная), не оформленном или неформализуемом официальными средствами. Хип-система не подчиняется конституции страны, в ней нет государственных границ, чинов и постов, она не платит в казну налоги и не выбирает своих правителей. Все, что происходит там, наступает: а) естественно, как восход солнца и б) стихийно, подобно броуновскому движению, в котором автономные частички перемещаются навстречу или поперек друг другу с разной скоростью, с разными целями и состоянием сознания. Тем не менее и здесь существует свой, невидимый глазу порядок.

Созданная ими социальная сеть связей, каналов и поддержки спасла жизнь многим социальным изгоям, которые без ее помощи могли бы спиться, куда-то сгинуть, покончить жизнь самоубийством. В так называемой Системе — незримой империи хиппи — они обретали братство, моральную и материальную поддержку, находили единомышленников и формы творческой самостоятельности.

В отличие от остальных неформальных движений хиппи удалось создать свой мир и утвердить альтернативный образ жизни: его опорой выступала сеть *флэтов*, разбросанных по всей стране. Первоначально Система отличалась большой гибкостью и открытым характером: *системные хиппи* общались со множеством разных людей. Движение переплеталось с интеллигенцией и богемой, поддерживало отношения с религиозными кругами. Шел постоянный обмен информацией, накопление опыта. В 80-е годы Система стала широким и неоднородным движением: в него влилось большое количество неконформистов, уже не подпадавших под определение «хиппи». Появились *системные пиплы*, не использующие эстетику предшественников (они входили в движение наряду с *сис-*

темными хиппи). Хиппи же западного образца (не *пиплы*) в восьмидесятые практически исчезли: им на смену пришли «системные паразиты», эксплуатирующие имидж *волосатых*. Это был целый поток, благодаря которому оно приобрело свое особое, неповторимое лицо. Тогда же бурно развивался и достиг расцвета русский рок.

Русский рок выражал дух движения, был его символом. Как таковой он сам возник внутри Системы — и ее идеология (метафорически) гораздо чаще выражалась в песнях, нежели открыто декларировалась в виде манифестов (говорили: «рок — это не музыка, а образ жизни»). Наличие этической основы в русском роке объясняет и его критический заряд, и преобладание социальной тематики. Люди пытались повлиять на современную культуру своим творчеством — и этим изменить мир к лучшему.

Внутри Системы были установлены чрезвычайно доверительные отношения между людьми. Декларировалась необходимость любви в любом деле, в любом начинании. Каждый пытался приблизиться к этому идеалу в своей повседневной жизни, в мыслях и поступках. Это означало «неприятие насилия и грубости, готовность помогать другим, стремление к решению конфликтов мирным способом». Система вырабатывала в людях особый характер и склонности, учила их быть добрыми в делах и светлыми в намерениях. В любых возможных ситуациях представители движения старались быть открытыми, отзывчивыми — и протягивали руку помощи тогда, когда о ней просили. Были выработаны особые традиции взаимопомощи, которые служили образцом, основой поведения людей по отношению друг к другу. Любовь и дух взаимопомощи пронизывали всю идеологию Системы. Здесь действовал приоритет духовности и интересов творчества над жизненным благополучием. Устремляясь к новым горизонтам, люди пренебрегали бытовым комфортом и карьерой: жили так, как им подсказывали убеждения.

Система была социальным движением (не политическим!), и методом воздействия на общество в ней было новаторское искусство, подкрепленное личным примером. Система подчинялась принципу: «чтобы изменить мир к лучшему, сначала нужно изменить себя».

Дав толчок возникновению Системы, хиппи западного образца впоследствии на протяжении десятилетия сосуществовали с *системными хиппи*. Система окончательно сформировалась как движение в Сибири, сохраняясь в этом регионе вплоть до наших дней, и в целом она больше характерна для провинции, чем для столиц, в которых больше интеллектуалов-одиночек (в том числе *своих людей*).

Базовые ценности интернациональной культуры — духовный поиск и любовь между людьми — советским хиппи приходилось от-

стаивать в милицейских кутузках, в столкновениях с общественностью и дружинниками, в подполье. Несмотря на свою вторичность и суррогатный характер, советский хиппизм пытался быть или по крайней мере казаться оригинальным и самостоятельным феноменом, которому свойственны искренние чувства, взлет фантазии и творчества, поиск откровений, любви и человеческих отношений. Заимствованную форму советская андеграундная молодежь стремилась наполнить незаимствованным содержанием. Советские хиппи в итоге являлись такими же настоящими, подлинными, как их западные предшественники.

Как отражаются в сленге особо значимые для хиппи реалии? Первая тема — внешний облик. Для внешнего облика хиппи самое главное — волосы, на сленге — *хайр*. Два других декоративных элемента — *ксивник* (нашейный мешочек для ношения паспорта, от *ксива* — письмо, бумага, любой документ — слово из уголовного жаргона) и *феньки* (украшения из бисера). Других специальных слов для обозначения одежды у хиппи нет, за исключением постоянно используемых избыточных англицизмов, например *шузы*¹.

Один из главных атрибутов хиппующих — феньки (фени, фенечки). Феньки делают из бисера, нанизанного на леску. У каждого цвета и сочетания цветов свое значение: черный — траур, смерть; красный — любовь; белый — чистота и невинность. Сочетание красного с белым означает «свободную любовь», черного с красным — «анархию», вкрапления синего цвета — небо, дух. В начальную эпоху хиппи фенечки плели и дарили друзьям, в позднюю — носят все, кому заблагорассудится, и продают на каждом углу.

Нередко феньки переходили из рук в руки и возвращались к хозяину, аккумулировав в себе тепло человеческих сердец, социальный опыт, жизненную энергию. Снять феньку — значит отказать от каких-то отношений. Или радикально изменить их. Пока отношения сохраняются прежними, фенька живет на руке, и если вдруг рвется, ее восстанавливают (подарившего просят опять завязать ее на запястье). Считалось, что постепенно аура человека, носящего фенечку, меняет ауру фенечки и меняется сама. Если фенечка плетется «без чувства», то она не будет нормально носиться. Такая фенечка — плохой сосуд для ауры. Фенька передавала впечатление о близком человеке, содержала определенное пожелание, служила знаком нашей дружбы, имела подчас длинную биографию:

«Герла, подарившая мне феньку, была моим близким другом. Она была талантливым рок-исполнителем. К сожалению (эх, так и

¹ Мазурова А., Радзиховский Л. Стеб остранения (<http://music.uniyar.ac.ru>).

вижу тупые ухмылки тусовщиков!), ее привычка курить коноплю зачеркнула дальнейшее творчество: она больше не писала новых песен и не исполняла старых. С герлой стало сложно общаться (стало заметным снижение памяти и интеллекта). Наблюдая, как друг гниет заживо, я ощутил, что фенька тоже омертвела: носить ее на руке стало противно, как вонючий кусок трупного мяса. При одном взгляде на феньку портилось настроение, возникало брезгливое чувство. Наконец я снял (то есть убил) ее. Фенька превратилась в аккуратный трупик, в музейную мумию: археологический экспонат, предмет отстраненного изучения»¹.

Хиппи общались между собой на своеобразном сленге, состоявшем в основном из словечек, заимствованных из английского языка. Толковый словарь советского хиппи² формировался на протяжении четверти века, и ныне он включает основные термины, перечисленные далее:

Хайр — длинные волосы, характерные для хиппи
Герла — девушка
Скипать — уходить, уезжать
Олдовый — старый, опытный, с большим стажем пребывания в Системе
Флэт — квартира, любое жилье, в котором пипл регулярно вписывает множество людей; обычно — место проведения квартирников
Шузы — обувь
Заморочка — навязчивая идея
Свинтить — арестовать, задержать
Полис — милиция
Прайс — деньги
Пипл — свои люди, хиппи
Квартирник — бесплатный концерт в частном помещении
Таюха — галстук

Факер — большой любитель заниматься любовью
Глюк — галлюцинация, вызванная наркотическими средствами
Оттягиваться — предаваться наслаждениям
Дорога — идущие подряд следы на вене от систематических уколов
Юкс — один рубль
Даун — депрессия
Ринг — веревочка вокруг головы, держащая волосы
Стебаться — смеяться, иронизировать
Отвязанный — не стесняющий себя чрезмерно условностями и общепринятыми правилами
Рок — андеграундное песенное творчество
Стоп — автостоп, передвижение на попутных машинах
Вписка — квартира, где можно пожить или переночевать

Места сборищ хиппи имеют свои сленговые названия, образованные, как правило, путем усечения официальных (Пушка — Пушкинская площадь, Нога — площадь Ногина). Иногда в создании сленговых названий присутствует *стебный*, т. е. издевательский или

¹ <http://hippies.by.ru>.

² Мазурова А. И. Словарь сленга, распространенного в среде неформальных молодежных объединений // Психологические проблемы изучения неформальных молодежных объединений. М., 1988; Радзиховский Л. А., Мазурова А. И. Сленг как инструмент отстранения // Язык и когнитивная деятельность. М., 1989.

иронический, элемент (Яшка — площадь Свердлова, Физкультурная — станция метро Спортивная). Однако особо значимые места имеют названия, никак не перекликающиеся с официальными («Этажерка» — кафе в Москве, «Сайгон» — кафе на Невском в Ленинграде)¹.

Современный словарь сленга хиппи содержит более 600 слов. Его основу составляют английские, заимствованные российскими хиппи, нередко с изменением значения (так, *прайс* лишь сперва значило «цена», впоследствии сохранив только отсутствующее в английском значение «деньги») или произношения (*хайр*, *брайзер*), приобретаемая при этом вполне русские аффиксы (*подфакнутья*, *стритовый*). Источником заимствований являлись лексические пласты соседствующих социальных групп: жаргон музыкантов, сленг фарцовщиков, молодежные жаргоны (например, жаргон стилияг), жаргон уголовников (последний, впрочем, повлиял на сленг хиппи меньше, чем, например, на общеразговорный язык или жаргон школьников). Наиболее тесные пересечения у хиппи были с наркоманами, поскольку редкий хиппи не пробовал употреблять хоть какие-либо наркотические препараты. По наблюдению Ф. И. Рожанского², поколение хиппи 1970-х гг., довольно хорошо знавшее английский язык, сменилось поколением 1980-х, уже не блиставшим в такой же степени знанием иностранных языков. Значительно реже стали употребляться англицизмы. Словотворчество у отечественных хиппи стало иссякать.

На основе такого словаря строится живой язык общения между хиппи, понятный только посвященным. В частности, могут употребляться такие выражения, как «Только он меня вмазал, у меня крутой кайф пошел»; «Только мы скипать собрались, как приехал полис и всех винтить начал»; «Я фачился с герлами на фирменных флэтах...» (из песни); «Кабы я была кингица — спичит ферстая герлица...» (из А. С. Пушкина; автор перевода неизвестен); «Есть маза факать водолаза» (поговорка, означающая бессмысленность предложения, отсутствие удачных перспектив); «У нас крутой облом — джеф есть, а машину никто не принес»; «подписать герлу на фак»; «Он прайсовал всю тусовку»; «Мне пэрэнт сегодня тэн дал»³.

Свои настоящие имена хиппи заменяли на экстравагантные прозвища, шокирующие непосвященных, например Инерция, Крот.

Основным каналом распространения субкультуры хиппи является самиздат — форма самодеятельного творчества, тексты, изданные на средства авторов и допускающие неограниченное тиражирование (перепечатку) без согласования с ними.

¹ Мазурова А., Радзиховский Л. Стеб остранения (<http://music.uniyar.ac.ru>).

² Рожанский Ф. И. Сленг хиппи: Материалы к словарю. СПб., Париж, 1992.

³ См.: Рожанский Ф. И. Сленг хиппи: Материалы к словарю. СПб.; Париж, 1992.

Яппи — молодые городские профессионалы

Во всем цивилизованном и экономически благополучном мире их называют «яппи» (*yuppie* — акроним от *Young Urban Professionals*). Иначе говоря, «молодые городские профессионалы». «Профессионал» в Америке — не просто человек, хорошо знающий свое дело, а представитель какой-нибудь престижной, уважаемой профессии, требующей высшего образования: инженер, доктор, адвокат, дизайнер, редактор, журналист, программист, бизнесмен или менеджер. Они работают для себя и на себя. Разумеется, за хорошие деньги. Им это интересно. Поскольку в Америке, как известно, деревень в нашем понимании не существует, а потому любой поселок — уже город, то определение «городской профессионал» относится лишь к жителям мегаполисов, где сосредоточены финансовая и корпоративная жизнь, где развиты потребительский рынок и клиентная база для самоняемых работников. Так что яппи — молодой человек с высшим образованием, высоким доходом, обычно занятый в области корпоративного бизнеса или принадлежащий к старым «ученым» профессиям (профессор, врач, адвокат), а самое главное — трудоголик с большими карьерными амбициями¹.

Отсюда можно заключить, кто не является яппи. К ним нельзя относить 25-летнего художника, который вполне подходит по возрасту, высокому доходу и квалификации, но не имеет карьерных амбиций. Нельзя зачислить сюда и процветающего автомеханика, своим трудом зарабатывающего немалые деньги, свободного в определении режима труда, работающего непосредственно на клиента (т. е. самонятого) и даже имеющего высшее образование. Общественное мнение Америки никогда не отнесет занятие автомеханика, сантехника или дворника к престижной категории *professionals*. Как не причислит оно к яппи и молодого рантье, живущего на проценты с капитала, или самого капиталиста, которые нигде не трудятся и потому не имеют карьерной мотивации.

У термина «*yuppie*» в английском языке есть двойник, а именно слово *Yumpie*. Оно является аббревиатурой от *Young Upwardly-Mobile Person*. Буквально данное выражение следует переводить как «молодые люди, ориентированные на продвижение вверх (*upward*) и мобильность». Два термина имеют по сути одно и то же содержание, хотя в одном случае подчеркивается такое свойство яппи, как проживание (городские) и экономический статус (профессионалы), а в другом — мотивация и мобильность: сверхактивные молодые люди, нацеленные на карьеру. Акроним *Yumpie* используется намного

¹ *Piesman M., Hartley M. The Yuppie Handbook: The State-of-the-Art Manual for Young Urban Professionals. N. Y.: Long Shadow Books, 1984.*

реже, чем его конкурент Yuppie, конкретнее — 186 против 120 000 в Google. В западных источниках можно встретить и другие варианты прочтения указанных терминов: YUPPIE — Young Upwardly-mobile Professional Person; YUMPIE — Young Upwardly-Mobile Person (www.btinternet.com); YUMPIE — Young Upwardly Mobile Professional (www.plexoft.com). По одной из версий термин «Yuppie» происходит от акронима YUP (Young Urban Professional + p + ie), а приставка pie добавляется для того, чтобы образовать существительное, указывающее на социальную группу. Так часто происходит в английском языке: hippies (хиппи), yuppies (яппи), yippie (йиппи), yumpie (ранняя форма яппи), yummys (сладеньки), buppie (= black), guppie (= gay (US)/green (UK)), woopie (= well-off older person), yuffie (= young urban failure) и т. д. Согласно *Oxford Dictionary of New Words* (1991), долгое время термин «yuppie» имел ту же самую расшифровку, что и yumpie, а именно: upwardly mobile professional/person/people. Неприятным показалось присутствие буквы «m», которое роднило первоначальную форму яппи «yumpie» с военным возгласом «yomp», который издают солдаты на марше. Постепенно словоформа «yumpie» трансформировалась в термин «yuppie», который мы знаем сегодня.

Основные черты поколения яппи 1980-х в Америке анализировались специалистами в области социальных наук, в том числе социологами и социальными психологами, с целью построить тесты идентификации нового феномена. Дж. Мэнниг в своей статье «Культура яппи»¹ спрашивает читателя: предпочли бы вы вино пиву, пасту — Бигмаку? Правда ли, что вы читаете *Wall Street Journal* и *USA Today* чаще, чем местную прессу? Вы уже купили себе BMW или Mercedes? Есть ли у вас портфель от Gucci, авторучка Cross, брюки от Armani? Вызывает ли у вас улыбку паркетный пол и воротите ли вы нос от обычных ковров? Если вы ответили на все или часть вопросов «да», а кроме того, обладаете 40 тыс. долл. годового дохода и к тому же относитесь к бэби-бумерам, т. е. родились в период с 1946 по 1964 г., то велики шансы, что вы действительно яппи, хотя сами того не подозреваете. Таким был джентльменский набор молодого и не очень молодого яппи в 1980-е гг. (напомним, что как раз в это время начинается эпоха совсем иного поколения, названного Generation X; как соотносятся во времени два феномена, еще предстоит выяснить).

Первые термин «Yuppie» появился в марте 1983 г. в статье редактора отдела Боба Грина (Bob Greene) в газете *Chicago Tribune*, в той ее части, где говорилось о Джерри Рубине и превращении

¹ Manning J. Yuppie Culture // <http://eightiesclub.tripod.com/id295.htm>.

хиппи в яппи, а затем в отрывке, посвященном предстоящим в 1984 г. президентским выборам, на которых губернатор Колорадо сенатор Гари Харт взывал к консервативно настроенной в части налоговой политики, но социально прогрессивной части избирателей, названной яппи. Согласно *Newsweek*, 1984 год стал годом яппи (Year of the Yuppie). Начиная с этого времени стиль жизни и мировоззрение молодых городских профессионалов стали олицетворением рейгановской Америки. По мнению Ф. Джеймсона, леворадикального журналиста, яппи — это новый тип мелкой буржуазии, субкультурные нормы и ценности которой, распространившись на все население, превратились по сути в господствующую культуру общества¹.

Возрастные границы яппи, согласно зарубежным словарям и энциклопедиям, определяются в диапазоне от 22—23 до 38—39 лет, социальная принадлежность — средний и верхний слой среднего класса. Обычно это выпускники вузов, занятые в так называемом professional sector и ориентированные на последующий служебный рост. В социологическом смысле яппи напоминают нечто, похожее на касту хорошо знающих друг друга либо легко индентифицирующих принадлежность к своему кругу людей. Субкультурный образ классического яппи, сформировавшегося в 1980-е гг. в Великобритании и США, включает такие атрибуты, как мобильный телефон, записная книжка FILOFAX, которая затем превратилась в солидный органайзер, символ положения в обществе, женская прическа pony-tail («конский хвост»), подтяжки поверх белой сорочки у мужчин и красный пояс с подвязками у девушек. В 1990-е годы деловой гардероб яппи изменился: отлично скроенный и хорошо подогнанный костюм-тройка из хорошего материала (чаще всего употребляется дорогая и качественная шерсть) и, желательно от известного модельера, элегантный галстук, дорогая сорочка, кейс или ноутбук, часы Rolex.

Имидж, создаваемый с помощью одежды, играет важную роль в том, как человека воспринимают окружающие, и в том, как он воспринимает себя сам. Одежда яппи, говорят, стала его витриной и визитной карточкой. Произвести достойное впечатление на незнакомого партнера при первой встрече — значит наполовину обеспечить успех. По одежде о яппи судят работодатели на рынке интеллектуального труда, при определении и назначении его будущего оклада, продвижении по службе и во многих других ситуациях. Поскольку ритм жизни современного яппи подобен скоростному

¹ Piesman M., Hartley M. *The Yuppie Handbook: The State-of-the-Art Manual for Young Urban Professionals*. N.Y.: Long Shadow Books, 1984.

суперлайнеру, где многое, в том числе питание, происходит как бы на ходу, а на длительное присматривание к человеку попросту нет времени, одежда сообщает о человеке очень большой объем информации. Существует даже специальный каталог признаков одежды, походки, жестов, улыбок и поз, по которым можно судить, стоит ли доверять этому лицу, что он из себя представляет, каковы его амбиции и т. д. Формируется совершенно новый феномен — деловая культура, творцами которой, несомненно, являются яппи.

Одежда делового человека на Западе, а в последнее время и у нас строго регламентируется целым рядом принципов и норм, которые необходимо знать и неукоснительно выполнять, если индивид стремится иметь солидную репутацию. Такие протокольные нормы, как зависимость одежды от времени суток, времени года, значимости события, принцип комфортности, приоритетность костюма перед любой другой одеждой, а также умение умеренно следовать моде, являются общими как для мужского, так и для женского костюмов. Носить рубашки с коротким рукавом в деловой обстановке не принято. Считается элегантным, если манжеты рубашки видны из-под рукава пиджака примерно на 1,5—2 см. Галстуки для деловой обстановки выбирают из шелковых тканей, не слишком яркие и без броских узоров. Обувь должна быть общепринятой формы. Обязательно кожаная, современных моделей. Не рекомендуется открытая обувь (сандалии, сандалеты), не принято в деловой обстановке носить спортивную обувь.

Пиджак должен быть всегда застегнут во время ходьбы, когда человек стоит, а также во время представительских встреч, переговоров и других официальных мероприятий. Чем официальнее окружающая обстановка, тем строже должна быть цветовая гамма и незаметнее рисунок. Универсальными, на все случаи жизни, считаются темно-синий и темно-серый цвета. Абсолютно черная классика в 2000-е гг. почти вышла из обихода. Общий имидж станет привлекательнее за счет таких деталей, как хорошие часы на классическом кожаном ремне или на металлическом браслете. Для яппи крайне важно обладать самым новым и лучшим, последние модели ноутбука, мобильного телефона, автомобиля, дорогой, но строгий костюм — вот его фетиши.

Яппи любят получать удовольствие от жизни, но в то же время свято чтут демократию. Яппи высокообразованны, они стремятся сделать карьеру и потому интенсивно трудятся в самых перспективных областях хайтека, в юридической системе, в банках и на бирже. Спорт также очень важен для яппи. Они пристально следят за своим здоровьем, стараются хорошо выглядеть, посещают гим-

настические залы, совершают ежедневную утреннюю пробежку. Личное время — это любовь, дружба, книги, театр, спорт, кино, танцы, рестораны, телевизор, покупки. Но у яппи его нет, все поглощает работа. Ей — 12 или 14 часов, на сон — 6, остальное — на досуг. Поэтому он протекает как при замедленной киносъемке — все куда-то бегут и ничего толком сделать не могут. У яппи ни на что нет времени. Даже на сон. Спит типичный яппи часов пять, не больше. Многие жалуются на то, что работают все уик-энды и бывают дома не чаще 2—3 раз в месяц, практически не видят жен и детей, и уж тем более прочих родственников. Они не смотрят телевизор и лишь успевают заглянуть в свежую утреннюю газету. Своими, т. е. написанными для яппи, они считают журналы *Metropolitan Home* и *New Yorker*.

Яппи жалуются на все убыстряющийся темп деловой жизни и все ужесточающуюся конкуренцию. У них не остается времени на личную жизнь, на досуг, на отдых и на детей. Семьи яппи преимущественно двухкарьерные, а это значит, что оба супруга делают карьеру, все время отдают работе и не заводят детей. Такие семьи называют: DINKS — double-income, no-kids couples. По заключению врачей яппи так много работают, что на секс у них не остается ни времени, ни сил. Пребывая подолгу на работе, они включают автоответчики, которые и заменяют им живое общение. Часто супруги не видятся в неделю по несколько дней.

Свои квартиры или загородные коттеджи они обустроивают по последним требованиям моды и следят за новинками дизайна. Молодые профессионалы развешивают «авангардные вещицы», например картины Пикассо, любят слушать классическую музыку, но при этом не способны поддержать разговор об искусстве, поскольку почти ничего о нем не читают. Рождественские каникулы они предпочитают проводить в Париже, хотя не знают французского и не понимают культуры Франции. «Профи» много трудятся, быстро растут и не останавливаются на достигнутом.

Социологи предупреждают: не надо смешивать яппи и американцев. Первые — лишь небольшая часть вторых. Далеко не всех американских интеллектуалов можно отнести к яппи, и далеко не все из них желают этого. К яппи многие представители американской интеллигенции относятся либо подозрительно, либо негативно.

Таким образом, нельзя сказать, что Америка восхищается яппи. Время для безграничной эйфории прошло. Стиль и образ жизни яппи подвергаются серьезной критике и пересмотру. Молодое поколение преуспевающих людей рядовые американцы, особенно старшего поколения, обвиняют в том, что они заразили и других денежной

лихорадкой, желанием преуспеть на работе любой ценой, даже ценой своего здоровья и благополучия близких людей. Городской трудоголик, положивший все и вся на жертвенный алтарь ради работы, старается вести здоровый образ жизни, но ему это не удается и вряд ли когда-либо удастся. Указывают, что яппи тщедушны, нервозны, отдавая себя работе, они быстро расцветают, но и быстро отцветают. И в демографическом, и в социальном смыслах у них короткий век. Некоторые аналитики идут дальше, утверждая, что коротким надо считать век всего поколения яппи. Биржевой крах октября 1987 г., вызванный непростительными ошибками яппи, они считают началом их конца. Многие тогда остались без работы. В Justin Herman Plaza — финансовом центре Сан-Франциско — был дан благотворительный концерт «Спасем яппи» (Save the Yuppie), а народ пустил очередную шутку насчет того, что разница между пижоном и биржевым маклером из числа яппи заключается в том, что пижон все еще держит свой депозит на новый «Мерседес», а у яппи уже ничего нет. Вскоре после этого слово «яппи» стало в Америке уничижительным словом¹.

В 1980-е годы в США сформировалась литература для яппи — это романы, повести, рассказы и сценарии, описывающие образ и стиль жизни, моральные ценности, социальные проблемы и модели поведения молодых «профи». К их числу относят книги «Bright Lights, Big City» (1984) Джей Макинерни, «Less Than Zero» (1985) Бреет Эллис, «Diary of a Yuppie» (1986) Луиса Ауинчиклосса, «The Bonfire of the Vanities» (1990) Тома Вульфа и др.

«Новые новые русские»

В России к яппи следует относить второе поколение «новых русских». С целью отличить его от первого поколения журналисты и ученые употребляют термин «новые новые русские». На смену бычьим шеям и крутым подбородкам, пробившим себе путь к материальному благосостоянию рэкетом и прочими видами преступной деятельности, яппи продвигаются благодаря высшему образованию (часто 2—3 университетам), высокой квалификации, законопослушности и примерному поведению, достижительной мотивации и огромной силе воли. Они тоже тяготеют к комфортной (но не вычурной, как у первого поколения) жизни и материальным удобствам, но предпочитают, чтобы надежная семья, высокооплачиваемая работа и дом в престижном месте появились у них не сразу, а постепенно, по мере осуществления их должностной карьеры — как заслуженное воз-

¹ Manning J. Yuppie Culture // <http://eightiesclub.tripod.com/id295.htm>.

награждение. Они не любят случайных связей, не кичатся богатством, умеренны в употреблении пищи, занимаются спортом и ведут здоровый образ жизни. Мерседесу, отличительному признаку «новых русских», значительная часть которых состояла из недоучившихся пэтэушников и дворовых мальчишек, яппи предпочитают эlegantные Аудио (кроме них — Шкода, Опель, Фолькс-ваген и т. п.) и строгий деловой костюм, подобранный по всем правилам хорошего вкуса.

Генерации российских яппи исторически предшествовали две социальные страты, которые по внешним признакам походили на них — «новые русские» начала 1990-х, о которых уже говорилось, и так называемые мальчишки-мажоры 1980-х гг. Правда, сходство обнаруживается лишь внешнее. Мажоры — дети очень богатых родителей, которым те обеспечивали карманные деньги, автомобиль, обучение в престижном вузе, шикарную квартиру и состоятельную невесту. Им все доставалось по наследству. «Новые русские» часто происходили из низов общества, точнее из «криминальной низины» общества, а то и просто из уголовной среды. Родители, если таковые были и не спились, ничего им завещать не могли. По жизни они пробивались сами и как умели не брезговали ничем, в том числе убийством и рэкeтом. Образования часто не имели либо оно было ниже средней нормы.

«Новые новые русские»¹ вобрали в себя черты той и другой страты. В отличие от мажоров они живут не на папины, а на свои собственные средства, и средства немалые. В отличие от «новых русских» пробиваются вверх не кулаками и пистолетом, а интеллектом и знаниями.

По данным исследований московским яппи от 25 до 35 лет. Классические столичные яппи — это выпускники МГИМО, экономического и юридического факультетов МГУ, финансовой и юридической академий и других престижных экономических вузов. Многие стажировались или учились за границей. Московские яппи — и этим они в первую очередь отличаются от своих родителей, романтических, но не приспособленных к жизни шестидесятников — верят в себя и намерены двигаться вперед. Прежде всего они умеют искать и находить высокооплачиваемую работу — карьера в их шкале ценностей занимает первое место. Профессиональный ареал современных яппи — рекламный, биржевой, компьютерный, издательский или дизайнерский бизнес, маркетинг, журналистика, в пер-

¹ Почему-то вспоминается другой термин: Homo sapiens sapiens, в котором удвоение понадобилось для того, чтобы подчеркнуть высокий уровень интеллекта, значительно отличающего этот тип людей от человекообразных предков.

вую очередь паблик рилейшнз. Во всем мире яппи — главным образом наемные работники среднего или высшего менеджерского звена, «обслуживающие» настоящих богачей — владельцев крупных фирм и корпораций.

Еще одна ценность яппи — семья. Представители нового поколения довольно консервативны: как правило, имеют постоянного партнера и настроены на серьезные отношения, хотя и не обязательно с матримониальной перспективой. Но главный приоритет новоиспеченных яппи — стиль жизни, вести который позволяет им зарплата. Яппи нацелены на постоянное потребление информации и новейших технологий, модных фильмов, спектаклей или книжек, качественной одежды и пицци, мебели в магазине Ikea¹.

Чтобы «вписываться» в категорию яппи, в Москве нужно зарабатывать как минимум 600 долл. Западные яппи получают от 80 до 130 тыс. долл. и выше. Жизнь московских «новых профессионалов», по наблюдениям С. Кольчик, характеризуется изысканным вкусом и стилем. В отличие от западных яппи они практически не делают накоплений. Джентльменский набор столичного яппи — мобильный телефон, приличный гардероб, в котором хотя бы один костюм и пара обуви должны быть известной марки, личный транспорт — не обязательно новый и дорогой, но непременно западный, а также отдельное жилье, пусть съемное: яппи стремятся чувствовать себя независимыми и стараются как можно скорее уехать от родителей.

Составляющей «кодекса чести» наших яппи является и досуг. Положено регулярно «выходить в свет» — посещать новые кинотеатры (среди московских яппи особенно популярны «Ролан», «Горизонт», «35 ММ» и «Кодак-Кино-мир»), кофейни, суши-бары и ночные клубы. В принципе, яппи — люди интересующиеся, в том числе различной музыкой, но на публике принято признаваться в любви исключительно к джазу, а в более богемной тусовке — к блюзу и японской кухне. Распространенные развлечения, помимо обсуждения перспектив зарплаты за кружкой пива или чашкой капучино, — боулинг и бильярд. Многие яппи, будучи трудолюбивыми, стараются регулярно посещать фитнес-клубы. Еще один способ расслабиться и внести остроту в рутинные рабочие будни — экстремальные виды спорта, от роликов до горных велосипедов².

Итак, в России наступила эпоха «белых воротничков» — успешные молодые люди, которые 24 часа в сутки думают о карьере и работе, не успевая подумать о себе, смысле жизни и духовных ценностях. Окружающие считают молодых и образованных менеджеров,

¹ Кольчик С. Как живут московские яппи // Аргументы и факты. 2000. № 34. С. 4.

² Кольчик С. Как живут московские яппи. Там же.

стремящихся жить на западный манер, преуспевающими яппи, в то время как сами они считают себя нередко «потерянным поколением».

Яппи отличает пристрастие к дорогим вещам и высоким технологиям, к особому типу ресторанам. Они предпочитают изысканную, но здоровую, экологически нормированную пищу. Это они ввели моду на «суши» и воду «Perrier», боулинг и фитнес-центры и вообще на здоровый образ жизни. «Новый русский» — икра под шампанское, «новый новый русский» — несоленая пицца и раздельное питание. По части общения они — большие снобы: знакомства только с себе подобными. Слово «экслюзив» в рекламе — наследие яппи. Одним словом, новая генерация — новые ценности, взгляды и стиль.

В поисковой системе Google существует более 120 тыс. сайтов на слово «Yuppies». Немногие термины могут похвастаться такой пресой. Впрочем, говорят, что у американских яппи существует собственная пресса — журналы и газеты. Хотя и нынешних российских яппи отечественная пресса не обходит вниманием. О них идут публикации и в обычных газетах, познавательных и публицистических журналах, в новомодных глянцевах, рассчитанных на узкий круг избранной публики. Хотя порядок цифр здесь иной: в Рамблере на слово «яппи» только 2377 откликов. Зато недавно — с 2003 г. — начал выходить отечественный журнал, который так и называется — «Яппи. Журнал молодых профессионалов» (Главный редактор — Евгений Кякк)¹. В первом номере за 2003 г. можно прочитать о том, какие машины покупают наши яппи, какие галстуки носят и каким парфюмом пользуются, как ведут деловые переговоры, как управляют персоналом и создают собственный бизнес. Существует товарный знак «Яппи».

Но у американцев круче — им строят храмы. В начале 2003 г. в Вашингтоне открылась новая церковь, 70% прихожан которой составляли городские яппи в возрасте до 30 лет, раньше особой религиозностью не отличавшиеся².

Кажется, субкультура яппи только начинает утверждаться на российской почве, но вот уже появилась негативная реакция на нее со стороны молодежи. В Калининграде создан Союз калининградских анархистов, который выпустил манифест «Анти-яппи» (<http://anti-yuppi.narod.ru>). В нем говорится, что молодое поколение не хочет быть машиной для зарабатывания денег, жить по схеме «работай — потребляй — умирай».

Кажется, история собирается сделать очередной поворот. Теперь уже в сторону к философии хиппи. Опять кому-то не нравятся бур-

¹ Web-сайт журнала: www.ype.ru.

² THE WASHINGTON TIMES. 2004. 10 January.

жуазные ценности и культ труда, деловая карьера и размеренная жизнь мещанина. Однажды в 1968 г. против них уже восставало молодое поколение. С тех пор прошло почти 40 лет. Видимо, пора менять поколенческие циклы.

Но возможен другой поворот событий: яппи найдут выход, обходясь собственными силами, изменив или откорректировав стиль и образ жизни, рационально распределив приоритеты. В 1990-е годы на смену яппи пришло новое поколение профессионалов. Дэвид Брукс, который первым описал эту новую популяцию в Америке, назвал их бобоинами (bobo, от первых слов *bohemian bourgeois* — богемный и буржуазный). Бобоины тоже много работают и в большинстве своем зарабатывают не менее яппи. К примеру, среди них Билл Гейтс — самый богатый человек планеты. Но в отличие от яппи бобо считают работу источником самостоятельного удовольствия, а не только источником денег. В работе они в первую очередь ценят возможность самосовершенствования и развития творческого потенциала. Бобо не стремятся выпячивать свои финансовые возможности, скорее наоборот. Они предпочитают отдых, требующий физического напряжения (например, горный велосипед), или познавательный туризм. Да и в обычный пеший поход с рюкзаком за плечами бобо отправится с удовольствием и без комплексов. Яхты, пятизвездочные отели, дорогие рестораны — это не для них. Чтобы иметь хорошую репутацию, бобоину нужно не только достигнуть определенного успеха, но и всячески демонстрировать, как мало значит для него этот успех, и даже иронизировать над своим богатством¹.

¹ Пшениник Ю. Не справляюсь! Что делать? // АиФ-Здоровье. 2002. № 24 (409).

Глава 3

МИР ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Социальное взаимодействие

В повседневной жизни мы то и дело совершаем множество элементарных актов социального взаимодействия, даже не подозревая о том. Встречаясь, мы здороваемся за руку и говорим приветствие, входя в автобус, пропускаем вперед женщин, детей и пожилых людей. Все это — акты социального взаимодействия. Оно складывается из отдельных социальных действий. Однако далеко не все, что мы делаем во взаимосвязи с другими людьми, относится к социальному взаимодействию. Если автомобиль сбил прохожего, то это обычное дорожно-транспортное происшествие. Но оно становится социальным взаимодействием, когда водитель и пешеход, разбирая происшедшее, отстаивают каждый свои интересы как *представители двух больших социальных групп*.

Водитель настаивает на том, что дороги построены для автомобилей и пешеход не имеет права переходить где заблагорассудится. Пешеход, напротив, убежден в том, что главное лицо в городе — он, а не водитель, и города созданы для людей, но не машин. В данном случае водитель, и пешеход обозначают социальные статусы (вспомните из курса обществознания для 8—9 классов то, что говорилось о социальных статусах и ролях). У каждого из них свой *круг прав и обязанностей*. Выполняя *роль* водителя и пешехода, двое мужчин выясняют не личные отношения, основанные на симпатии или антипатии, а вступают в *социальные отношения*, ведут себя как обладатели социальных статусов, которые определены обществом.

Общаясь между собой, они рассказывают не о семейных делах, погоде или видах на урожай. *Содержанием* их беседы выступают *социальные символы и значения*: предназначение такого территориального поселения, как город, норма перехода проезжей части, приоритеты человека и автомобиля и т. п. Выделенные курсивом понятия составляют атрибуты социального взаимодействия. Оно, как и социальное действие, встречается повсюду. Но это не значит, что оно подменяет собой все другие виды взаимодействия людей.

Итак, социальное взаимодействие складывается из отдельных актов, называемых социальными действиями, и включает статусы (круг прав и обязанностей), роли, социальные отношения, символы и значения. Вернитесь к главе 1 данной книги и освежите в памяти материал о деятельности, действиях и поведении. Нам предстоит углубиться в эту проблему.

Говоря о ролях, мы возвратились к социальному взаимодействию. Между прочим (об этом мы забыли упомянуть первый раз), оно отличается от действия обратной связью. Действие, исходящее от индивида, может быть направлено и не направлено на другого индивида. Только действие, которое направлено на другого человека (а не на физический объект) и вызывает обратную реакцию, следует квалифицировать как *социальное взаимодействие*. Взаимодействие — двунаправленный процесс обмена действиями между двумя или более индивидами. Стало быть, действие — всего лишь одноподнаправленное взаимодействие. Действие можно подразделить на *четыре вида*:

- **физическое действие**, например пощечина, передача книги, запись на бумаге;

- **вербальное, или словесное, действие**, например оскорбление, выражение приветствия «здравствуйте»;

- **жесты** как разновидность **действия**: улыбка, поднятый палец, рукопожатие;

- **мысленное действие** выражается только во внутренней речи.

Из четырех видов действия три первых относятся к внешним, а четвертое — к внутреннему. Всем им присущи такие свойства: они осмыслены, мотивированы, ориентированы на другого. Социальное взаимодействие включает первые три и не включает четвертый вид действия (никто, кроме телепатов, не взаимодействовал при помощи прямой передачи мыслей). В результате мы получаем первую типологию социального взаимодействия (по видам):

- физическое;

- вербальное;

- жестовое.

Уже говорилось о том, что социальное взаимодействие основано на социальных статусах и ролях. Они группируются в несколько статусных систем, которые дают нам вторую типологию социального взаимодействия по сферам:

- **экономическая сфера**, где индивиды выступают как собственники и наемные работники, предприниматели, рантье, капиталисты, бизнесмены, безработные, домохозяйки;

- **профессиональная сфера**, где индивиды участвуют как водители, банкиры, профессора, шахтеры, повара;

- **семейно-родственная сфера**, где люди выступают в роли отцов, матерей, сыновей, кузин, бабушек, дядей, тетей, крестных отцов, побратимов, холостяков, вдов, новобрачных;

- **демографическая сфера**, включающая контакты между представителями различных полов, возрастов, национальностей и рас (национальность включается в понятие еще и межэтнического взаимодействия);

- **политическая сфера**, где люди противоборствуют или сотрудничают как представители политических партий, народных фронтов, общественных движений, а также как субъекты государственной власти: судьи, полицейские, присяжные, дипломаты и т. д.;

- **религиозная сфера** подразумевает контакты между представителями разных религий, одной религии, а также верующих и неверующих, если по содержанию их действия относятся к области вероисповедания;

- **территориально-поселенческая сфера** — столкновения, сотрудничество, конкуренция между местными и пришлыми, городскими и сельскими, временно и постоянно проживающими, эмигрантами, иммигрантами и мигрантами.

Таким образом, мы получили две типологии социального взаимодействия: первая основана на видах действия, а вторая — на статусных системах.

Кроме них, в науке принято различать три основные формы взаимодействия — *кооперацию*, *конкуренцию* и *конфликт*. В данном случае взаимодействие относится к способам, при помощи которых партнеры согласуют свои цели и средства их достижения, распределяя дефицитные (редкие) ресурсы.

- **Кооперация** — сотрудничество нескольких индивидов (групп) ради решения общей задачи. Простейшим примером является перенос тяжелого бревна. Кооперация возникает там и тогда, где и когда становится очевидным преимущество объединенных усилий над индивидуальными. Кооперация подразумевает разделение труда.

- **Конкуренция** — индивидуальная или групповая борьба за обладание дефицитными ценностями (благами). Ими могут быть деньги, собственность, популярность, престиж, власть. Дефицитными они являются потому, что, будучи ограниченными, не могут быть поделены поровну на всех. Конкуренция считается индивидуальной формой борьбы не потому, что в ней участвуют только индивиды, а потому, что конкурирующие стороны (группы, партии) стремятся получить как можно больше для себя в ущерб другим. Конкуренция усиливается, когда индивиды осознают, что в одиночку они достигнут большего. Она является социальным взаимодействием потому, что люди обговаривают правила игры.

• **Конфликт** — скрытое или открытое столкновение конкурирующих сторон. Он может возникнуть и в кооперации, и в конкуренции. Соревнование перерастает в столкновение, когда конкуренты пытаются помешать либо устранить друг друга из борьбы за обладание дефицитными благами. Когда равные соперники, например индустриальные страны, соревнуются за власть, престиж, рынки сбыта, ресурсы мирным путем, это называется конкуренцией. А когда это происходит не мирным путем, возникает вооруженный конфликт — война.

Отличительная черта социального взаимодействия, которая отличает его просто от действия, — это **обмен**. Любое взаимодействие есть обмен. Обмениваться можно чем угодно: знаками внимания, словами, значениями, жестами, символами, материальными предметами. Пожалуй, вы не найдете ничего такого, что не могло бы служить средством обмена. Таким образом, деньги, с которыми у нас обычно связан процесс обмена, занимают далеко не первое место. Понимаемый столь расширительно обмен — универсальный процесс, который можно обнаружить в любом обществе и в любую историческую эпоху. **Структура обмена** достаточно проста:

- **агенты обмена** — два или более человека;
- **процесс обмена** — совершаемые по определенным правилам действия;
- **правила обмена** — устанавливаемые устно или письменно предписания, допущения и запреты;
- **предмет обмена** — товары, услуги, подарки, знаки внимания и т. п.;
- **место обмена** — заранее условленное или спонтанно возникшее место встречи.

Согласно теории обмена поведение человека в настоящий момент обусловлено тем, вознаграждались ли и как именно его действия в прошлом. Он вывел следующие **принципы обмена**.

1. Чем чаще вознаграждается данный тип действий, тем вероятнее, что оно будет повторяться. Если оно регулярно приводит к успеху, то мотивация к его повторению увеличивается. И наоборот, она снижается в случае неудачи.

2. Если вознаграждение (успех) за определенный тип действий зависит от тех или иных условий, то высока вероятность, что человек будет стремиться к ним. Не важно, от чего вы получаете прибыль — от того, что действуете легально и повышаете производительность труда или обходите закон и укрываете ее от налоговой инспекции, — но прибыль, как и любое другое вознаграждение, будет толкать вас к повторению удачного поведения.

3. Если вознаграждение велико, человек готов преодолеть любые трудности ради его получения. Прибыль в 5% вряд ли стиму-

лирует бизнесмена на подвиг, но ради 300%, отмечал в свое время К. Маркс, он готов совершить любые преступления.

4. Когда потребности человека близки к насыщению, то он все в меньшей и в меньшей степени прилагает усилия к их удовлетворению. А это значит, что если работодатель несколько месяцев подряд платит высокую зарплату, то у работника снижается мотивация увеличивать производительность.

Принципы Хоманса применимы к действиям одного человека и к взаимодействию нескольких людей, ведь каждый из них руководствуется в отношениях с другим одними и теми же соображениями.

В общем виде социальное взаимодействие — сложная система обменов, обусловленных способами уравнивания вознаграждений и затрат. Если предполагаемые затраты выше ожидаемого вознаграждения, люди вряд ли начнут взаимодействовать, когда их к тому не принуждают. Теория обмена Хоманса объясняет социальное взаимодействие на основе свободного выбора.

В социальном обмене — так мы можем назвать социальное взаимодействие между вознаграждением и затратами — нет прямо пропорциональной зависимости. Иначе говоря, если вознаграждение увеличить в 3 раза, то в ответ индивид не обязательно увеличит в 3 раза свои усилия. Часто так бывало, что рабочим увеличивали в 2 раза зарплату в надежде, что они увеличат во столько же производительность. Но реальной отдачи не было: они лишь делали вид, что стараются. По природе человек склонен экономить свои усилия и прибегать к этому в любой ситуации, иногда идя на обман.

Причина в том, что затраты и вознаграждения — производные от разных потребностей или биологических побуждений. Стало быть, два фактора — стремление экономить усилия и желание получить как можно большее вознаграждение — могут действовать одновременно, но разнонаправленно. Это и создает сложнейший узор человеческого взаимодействия, где в единое целое вплетены обман и личная выгода, бескорыстие и справедливое распределение вознаграждения, равенство результатов и неравенство условий.

Итак, обмен — универсальная основа интеракции. У него есть своя структура и принципы. В идеале он происходит на эквивалентной основе. Однако в действительности случаются постоянные отклонения, которые и создают сложнейший узор человеческого взаимодействия.

Как уже говорилось, социальное взаимодействие состоит из множества отдельных социальных действий. Их именуют еще массовыми.

Массовые действия могут быть слабо организованными (паника, погромы) либо достаточно подготовленными и организованными (демонстрации, революции, войны). Многое зависит от того, осознается ситуация или нет, нашлись организаторы и лидеры, способные возглавить остальных, или нет. К формам массового поведения относятся следующие.

Массовая истерия — состояние всеобщей нервозности, повышенной возбудимости и страха, вызванное необоснованными слухами. Примерами массовой истерии являются средневековая «охота на ведьм», послевоенная «холодная война», процессы над «врагами народа» в эпоху сталинизма, нагнетание средствами массовой информации угрозы «третьей мировой войны» в 60—70-е годы, массовая нетерпимость к представителям иной национальности.

Слухи — совокупность сведений, которые возникают из анонимных источников и распространяются по неформальным каналам. Распространение слухов — форма массового поведения. Слухи бывают ложными и истинными, они подтверждаются и не подтверждаются. Они возникают в ситуациях дефицита, недостатка информации или в тех случаях, когда аудитория радио, телевидения и печати не верит официальной информации. Совокупность людей, которые пассивно воспринимают слух либо активно его распространяют, составляет аудиторию воздействия слуха.

Аудитория воздействия слуха не просто сумма пассивных восприимчивиков информации. Многие являются ее участниками: они не только передают новость дальше, но что-то изменяют в ней, добавляют новые подробности либо полностью искажают смысл. Слух как коллективное действие построен на четком распределении ролей. Первые выполняют роль «посыльного» и только распространяют слух. Вторые играют роль «интерпретатора», добавляя к новости собственные соображения. Третьи оказываются в ситуации либо «скептиков», сомневающих в достоверности слуха, либо «сторонников», горячо отстаивающих его. Кое-кто берет на себя роль «принимающего решение», готового действовать в соответствии со слухом. Большинство же остается в роли простых зрителей, или аудитории.

Разновидностью слухов выступают **сплетни**. Новости о злоумышленниках, крадущих детей или насилующих женщин в лифтах, новости о предстоящем повышении цен — это слухи. Они основаны на подсознательном страхе. Новости о том, сколько бриллиантов у первой леди государства, или о том, с кем разводятся и на ком женятся рок-звезды, — это сплетни. Они основаны на любопытстве.

Паника — такая форма массового поведения, когда люди, столкнувшиеся с опасностью, проявляют нескоординированные ре-

акции. Участники паники действуют независимо, часто мешая и травмируя друг друга. Паника случается в экстремальных условиях: кораблекрушение, пожар, землетрясение, наводнение или военное нашествие. В подобных ситуациях действуют силы, неподвластные человеку, поэтому обычные средства преодоления кризиса не достигают успеха. Когда индивид убеждается, что все известные и доступные ему средства, годившиеся в обычных условиях, не срабатывают, он теряет самообладание. Появляется страх, парализующий мышление и волю. Он усиливается, когда человек замечает, что и другие люди охвачены тем же. Возникает цепная реакция панических действий. Паника случается там, где есть толпа. Вот лишь некоторые примеры.

30 мая 1999 г. в Минске после праздника пива начался сильный ветер и проливной дождь. Разгоряченная толпа из тысяч молодых людей бросилась ко входу в метро. Возникла страшная давка. Погибло более 50 человек, в основном девушки в возрасте от 14 до 18 лет, а также три милиционера, пытавшихся остановить толпу. Через 10 минут все кончилось, а потом три дня страна была в трауре. Свидетели позже говорили о том, что тысячи разгоряченных пивом людей, с красными лицами, превратились в ужасную толпу, ничего не понимающую и не соображающую. Почему же в толпе вполне интеллигентные люди превращаются в неумышленных убийц? В 1982 г. в московских Лужниках после футбольного матча было раздавлено 66 человек и более сотни фанатов, в основном молодежи, покалечено. 9 апреля 1999 г. в Иерусалиме в давке погибло более 100 паломников. В 1896 г. произошли трагические события на Ходыньском поле во время раздачи царских подарков по случаю коронации Николая II. Из-за халатности властей произошла давка; по официальным данным погибло 1389 человек, изувечено 1300.

Массовая истерия в некоторых случаях выливается в панику, а в некоторых — в погромы. **Погром** — коллективный акт насилия, предпринятый неконтролируемой и эмоционально возбужденной толпой против собственности или личности. Погром часто принимает вид шовинистического выступления против какой-либо национальности или иной группы населения, сопровождающегося грабежами и убийствами. До революции в России было несколько еврейских погромов. В первые дни Октябрьской революции прокатилась волна «винных» погромов. Погром — спонтанный «кратковременный» всплеск насилия, подогреваемый не идеалами, а страстями. После выступления рок-группы в Санкт-Петербурге и Москве молодежь устраивала погромы в метро и электричках.

Бунт — собирательное понятие, обозначающее ряд стихийных форм коллективного протеста: мятеж, волнение, смута, восстание.

Причиной их возникновения служит массовое недовольство кем-либо (угнетением, плохим обращением, условиями труда и жизни) или кем-либо (чаще всего руководством). Бунт может относиться к социальной организации (бунт на корабле) и к реальной группе (бунт крестьян). Эмоциональное состояние (недовольство) переходит сначала в стихийное действие (негодование), а затем в организованное (погромы, поджоги, разрушение тюрем, захват административных зданий). Бунт означает неподчинение официальным властям. Студенческие бунты, во время которых молодые люди баррикадировали аудитории и не подчинялись администрации, случались в России накануне Октябрьской революции, в современной Европе (знаменитая весна 1968 г.) и Америке (против войны во Вьетнаме). Известны бунты на кораблях, в армейских гарнизонах, негритянских гетто.

Конфликт и протестное движение

Термин «протестное движение» приобрел права гражданства в нашей науке и массовой печати во второй половине 90-х гг. Он отражает не только негативные процессы — нарастание социальной напряженности, ухудшение социального самочувствия населения и нежелание мириться с существующим положением дел, но также и позитивные, а именно рост политической активности людей и формирование активной гражданской позиции. Возможно, неожиданный всплеск протестного движения в нашей стране, где долгие десятилетия ничего подобного не происходило, кого-то удивит. Но оно является неизбежным спутником становления молодой демократии и учеными предсказывалось заранее.

Источником протестного движения выступают два фактора — социальная напряженность и конфликт между социальными группами. Под **социальной напряженностью** понимают высокий уровень недовольства населения существующим положением дел, выражающийся в скрытой агрессивности и готовности выразить свое настроение в открытой форме. В основе *социальной напряженности* — исходной клеточки конфликта — лежит чувство *социальной неудовлетворенности*, ощущение ущемления своих интересов, несправедливого ограничения доступа к социальным благам или привилегиям. Одновременно с ними возникает феномен переоценки своих сил одной из сторон: ей кажется, что она должна иметь больше, чем реально имеет, или способна на большее, чем ей это позволяют, либо, наконец, заслуживает большего, чем владеет. Сопровождающее такое состояние чувство фрустрации служит приводным ремнем конфликтного поведения. О социальном конфликте мы говори-

ли в курсе обществознания для 8—9 классов. Коротко вспомним основные положения и рассмотрим проблему более всесторонне.

Конфликт — это спор, столкновение двух человек или социальных групп за обладание чем-то таким, что одинаково высоко ценится обеими сторонами. Предметом спора может быть территория проживания, деньги, жилище, власть и т. д. Участники конфликта называются субъектами конфликта. Вопрос или благо, из-за которых разгорается конфликт, — предметом конфликта. Причина и повод конфликта отличаются от предмета конфликта. Поводом для конфликта может служить незначительное происшествие. Конфликт принимает разные формы и масштабы. Самая распространенная — повседневная ссора друзей, родственников, незнакомых людей дома, на улице, в транспорте. Это *межличностный конфликт*. Более серьезная форма — размолвка, развод, забастовка. Бунт, мятеж — стихийная массовая форма протеста. Они могут завершиться революцией, войной, переворотом. Мы говорим о конфликте между разными этническими группами (русскими и кавказцами, американцами и индейцами), разными поколениями (конфликт отцов и детей), между законопослушными гражданами и преступниками (ценности воровской, криминальной культуры и нормы доминирующей культуры). Под масштабом конфликта понимают количество участвующих людей и серьезность последствий. Разрешение конфликта — это переход конфликта из фазы неразрешимого противоречия в фазу взаимовыгодного сотрудничества сторон. Существуют следующие способы решения конфликтов: компромисс, переговоры, посредничество, арбитраж, применение силы, власти, закона (вспомните, как они определяются).

Самый трудный случай — решение межнациональных, этнических конфликтов. В большинстве межнациональных конфликтов справедливого решения для всех враждующих сторон объективно не существует, ибо каждая руководствуется своей правдой, своими историческими событиями и фактами. О них мы говорили особенно подробно и выяснили, что причиной этнических конфликтов могут служить: а) ощущение несправедливого отношения к своему этносу со стороны других национальностей или властей; б) ущемление прав данного этноса при распределении дефицитных социальных благ (власть, деньги, территория, привилегии и т. п.); в) негативная реакция на проводимую и оправдываемую властями дискриминацию одного из этносов; г) бытовые предубеждения и стереотипы обыденного сознания, а также ущемление достоинства личности на расовой или национальной основе. Кроме межнациональных конфликтов, мы затрагивали также семейные.

Для правильного и всестороннего понимания конфликта необходимо провести разграничение между ним и противоречием. Противоречие — это фундаментальная несовместимость, несогласие каких-то важных — политических, экономических, этнических — интересов. Противоречие обязательно лежит в основе любого конфликта и проявляется в социальном напряжении — чувстве неудовлетворенности положением дел и готовностью его изменить. Но противоречие может так и остаться противоречием, не дойдя до открытого столкновения, т. е. конфликта.

В итоге мы можем зафиксировать: противоречие выражает скрытый и статический момент явления, а конфликт — открытый и динамический. Конфликт можно считать открытой игрой сил, образно говоря, игрой мускулов. До этого дело часто не доходит. Тогда мы говорим: противоречие между группами или лицами сохранилось, а конфликта — открытого столкновения — не произошло.

Проясним сказанное (рис. 5).

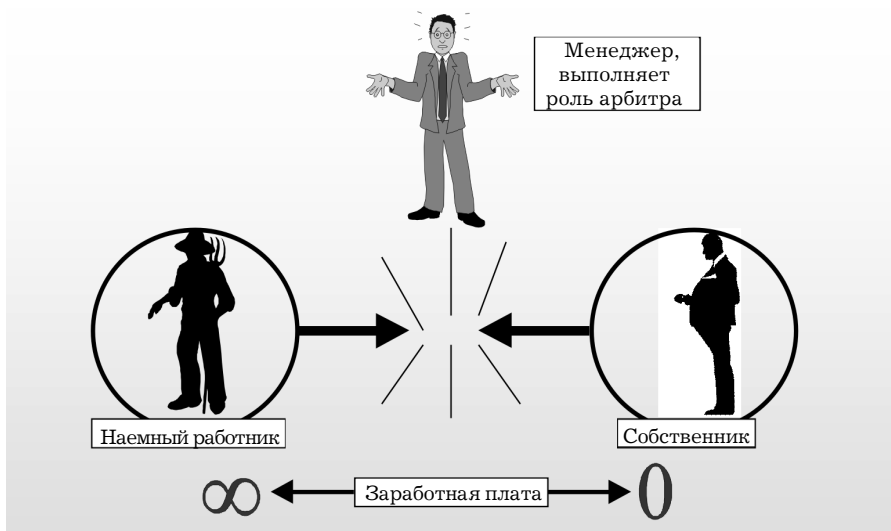


Рис. 5. Суть экономического конфликта

Суть экономического конфликта — столкновение двух групп людей с противоречивыми интересами по поводу разделения дефицитного блага, конкретно заработной платы. Для собственника она представляет прямые вычеты из прибыли, поэтому он спит и видит, как ее свести к нулю. Для работника зарплата — единственный источник существования, поэтому его голубая мечта — довес-

ти ее до бесконечности. Менеджер — наемный работник, призванный защищать интересы собственника, находится между враждующими силами и старается их примирить.

В основе **экономического конфликта** лежит неустранимое противоречие (его в таком случае называют *антагонистическим*) между собственником и наемным рабочим. Собственники — это крупная и мелкая буржуазия, наемные работники — это большинство из нас. Когда мы устраиваемся на работу (нанимаемся), то незримо для себя втягиваемся в это противоречие, которое рано или поздно может проявиться через открытый конфликт. Нам перестали платить зарплату, не проиндексировали ее пропорционально росту инфляции или просто снизили. Вот вам и повод для «разборки». Куда предприниматель дел заработанные нами деньги? Прикарманил? Проиграл в рулетку? Государство не перевело деньги? Неэффективно повел дело и прогорел? Нас это не касается.

Собственник обязан выплатить зарплату. Но он ее не платит. И вообще мечтает не платить, ибо чем больше он заплатит нам, тем меньше остается ему. Экономический интерес собственника — получить максимальный процент с собственности. Теоретически он хотел бы не платить за ресурсы, не отдавать налоги, не рассчитывать по зарплате. Но ему это не позволяют. Он вынужден платить. И нет ничего удивительного в том, что он, стремясь к максимальной прибыли, каждого старается обхитрить: поставщикам, государству, работникам что-то недодать, обмануть, обхитрить. В общем уравнении зарплата для собственника должна стремиться к нулю.

Напротив, для работника она — единственный источник существования. У предпринимателя виллы, здания, техника, капиталы, которые он в случае чего продаст и еще пять—семь лет проживет безбедно. Но рабочий и недели не просуществует без зарплаты. Он может продать только свои руки и голову. Он — единственный или главный кормилец в семье, потому за свою зарплату должен горло любому перегрызть. Такова логика классовой борьбы на протяжении тысячелетий. Рабочий буквально выбивает из собственника приличествующие условия труда и жизни, хорошую зарплату, гражданские права, социальные страховки и т. д.

Подобное противоречие не исчезнет до тех пор, пока существуют причины, порождающие конфликт — противоположность экономических интересов. Менеджер может на время сгладить конфликт, кого-то уговорить, что-то пообещать, привлечь рядовых к участию в управлении или разделении прибыли, создать благоприятную психологическую атмосферу в компании, предложить гибкий график работы, демократический стиль руководства и т. п. Но устра-

нить главное он неволен. Собственникам и работникам нужен такой посредник, ибо в противном случае их сосуществование превратилось бы в поле битвы. Основное призвание менеджера — создавать иллюзию классового мира. Но лишь иллюзию.

Конфликтное поведение или борьба за перераспределение экономических выгод (социальных благ) проявляет себя через *групповое давление*, принимающее формы прямых акций (забастовки), выдвижения политических требований (превентивная стачка) либо мобилизации общественного мнения в свою поддержку. Группа давления обозначает большие объединения людей, организованных вокруг определенных целей и склонных к мирному проявлению своей силы по захвату ключевых или властных постов в системе общественной организации труда.

Парламентское лобби — типичный пример группы давления. То же самое относится и к бастующим шахтерам, оказывающим давление на правительство благодаря обладанию дефицитными ресурсами (сырьем) и специфическому положению в профессиональной структуре. Шахтеры знают, что на столь тяжелой работе их нечем заменить. Если та или иная профессиональная группа (в случае забастовки) может быть заменена, то она не является группой давления.

Массовое недовольство — исходная точка конфликта, а групповой негативизм — его следствие. И то и другое может проявляться в социальном протесте, т. е. массовом несогласии с существующим порядком вещей.

Протест относится к активным формам конфликтного поведения и подразделяется на: индивидуальный, коллективный, организованный, стихийный, открытый, скрытый, прямой и косвенный.

В отличие от *сопротивления* — пассивного способа выражения своего несогласия — **протест** — это активная форма защиты своих интересов от посягательства извне. Среди форм организованного протеста выделяются:

- **открытый пассивный протест** (невыполнение приказов, неподчинение, невыход на работу);
- **скрытый пассивный протест** (подстрекательство к сопротивлению, заговор, расклеивание листовок, работа с прохладцей);
- **открытый активный протест** (митинги, демонстрации, забастовки, стачки);
- **скрытый активный протест** и сопротивление (террористическая борьба, создание политической нелегальной партии, подготовка военного переворота).

К формам открытого активного протеста относят **демонстрацию**. Она представляет собой временное и хорошо организованное кол-

лективное выступление в защиту каких-то целей или в знак протеста против чего-то. Требуется предварительное планирование и подготовки: рекламы в газетах, официального разрешения властей, изготовления транспарантов, распределения ролей, выбора маршрута движения и ораторов. Демонстрации способны вызвать необратимые изменения в обществе. Массовые демонстрации в России, организованные левыми силами, привели к двум революциям — Февральской и Октябрьской (1917). Перестройка середины 80-х гг. вызвала волну демонстраций в разных городах СССР. Хотя в них принимало участие менее 1% населения, демонстрации левых сил (одноразовое участие от 200 до 700 тыс. человек) оказались очень эффективными: распалась советская держава, с исторической сцены ушла КПСС, социалистический строй сменился капиталистическим, распалась международная социалистическая система.

Протестные движения входят в более широкий класс явлений, называемых **социальными движениями**. Они включают огромное количество людей, мобилизованных для защиты или сопротивления социальным изменениям, и представляют собой самую организованную и массовую форму поведения больших групп. Социальные революции и религиозные реформации — наиболее яркие примеры.

Большинство людей участвуют в движениях непрямо. Они вносят свой вклад тем, что симпатизируют и поддерживают программу движения, не участвуя напрямую в каких-либо формальных организациях, возглавляющих социальное движение. Формальные организации, например Фонд мира, претворяют абстрактные цели и идеалы движения в практику конкретных действий — организацию велопробегов, сбора подписей, митингов и манифестаций, финансирования, презентаций, рекламы в прессе.

Социальные движения длятся многие годы и даже десятилетия. Движение за отмену рабства негров (аболиционизм) в США началось в конце XVIII в., а закончилось в конце XX в. За это время менялись участники, промежуточные цели, тактика и методы борьбы. Некоторые движения, к примеру за гражданские права и феминизм, имеют множество рабочих групп, разбросанных по разным городам и даже странам. Они координируются в международном масштабе. Многие политические партии начинали свою историю как общественные движения. В соответствии с целями, которые преследуются, **социальные движения** подразделяются на четыре типа.

Реформаторские движения выступают за постепенное и прогрессивное изменение существующей системы.

Примером является движение «Демократическая Россия», сформировавшееся в конце 80-х гг., тогда оно находилось в оппозиции правящему коммунистическому режиму. В 1990 году оно добилось избрания на пост президента России своего кандидата Б. Н. Ельцина. В борьбе за власть «Демократическая Россия» использовала выступление в прессе, радио и на телевидении, митинги и демонстрации, давление в парламенте. К реформаторским можно отнести экологическое и феминистское движения, «народные фронты» в Прибалтике. Они выступают за крупномасштабные или частичные изменения в обществе.

Регрессивные движения выступают за возвращение (частичное или полное) к старым порядкам. Обычно такие движения организуют те политические силы, которые раньше были у власти. До августа 1991 г. коммунисты находились у власти, а после «августовской революции», уйдя в оппозицию, организовали регрессивное движение за возвращение общества к социализму. Регрессивным можно назвать «Национальный фронт трудящихся», так как это движение борется за то, что уже когда-то существовало, пусть даже в извращенном виде, как полагают его сторонники. Но к регрессивным движениям нельзя отнести «Память», так как она отстаивает то, чего не было при социализме.

Утопические движения выступают за построение для группы истинных последователей идеального общества. Средневековые коммуны, движение зеленых, движение «Лонга май», движение кришнаитов и другие относятся к утопическим. Английский предприниматель, а затем теоретик утопического социализма Роберт Оуэн (1771—1858) основал опытные коммунистические колонии в США («Новая Гармония») и Англии, лишённые частной собственности, классов и эксплуатации. Его начинания оказались неудачными, и вскоре утопическое движение прекратило свое существование.

Революционные движения подразумевают коренное изменение существующего строя, его ценностей и институтов. Необычные цели требуют экстраординарных средств. Хотя не все революционные движения участвуют в акциях насилия, террористическая тактика (захват заложников, ограбление банков, убийство политических лидеров, взрывы в местах массового скопления народа) является визитной карточкой революционеров на Ближнем Востоке, в Ирландии, Западной Европе, Латинской Америке.

Социальный контроль

Социализацию мы представляем как процесс обучения культурным нормам и освоения социальных ролей. Мы также не могли не

заметить, что социализация касается прежде всего индивида. Это индивидуальный процесс. Но он всегда протекает под бдительным оком общества, окружающих людей. Они не только обучают детей, но и контролируют правильность усвоенных образцов поведения. Если контроль осуществляется отдельным человеком, то он носит индивидуальный характер, а если целым коллективом — семьей, группой друзей, учреждением или социальным институтом, то приобретает общественный характер и называется *социальным контролем*.

Социальный контроль представляет собой особый механизм поддержания общественного порядка и включает *два* главных элемента — нормы и санкции. **Нормы** — это предписания того, как надо правильно себя вести в обществе. **Санкции** — средства поощрения или наказания, стимулирующие людей соблюдать социальные нормы.

На язык предписаний переводится все то, что так или иначе ценится обществом. Человеческая жизнь и достоинство, отношение к старшим, коллективные символы (например, знамя, герб, гимн), религиозные обряды, законы государства и многое другое составляют то, что делает сообщество сплоченным целым, поэтому особенно ценится и охраняется. **Социальные предписания** — запреты или разрешения что-либо делать, обращенные к индивиду или группе и выраженные в любой форме (устной или письменной, формальной или неформальной).

Социальный контроль выполняет функцию милиционера на улице. Он «штрафует» тех, кто неправильно «переходит улицу». Если бы не было социального контроля, люди могли делать все, что им заблагорассудится, и таким способом, какой им больше нравится. Неизбежно возникли бы конфликты, столкновения, ссоры и как следствие общественный хаос. Социальный контроль выполняет функцию консерватора в парламенте: предлагает не спешить, требует уважать традиции, выступает против того нового, что как следует не проверено. Он — фундамент стабильности в обществе. Его отсутствие или ослабление ведет к аномии, беспорядку, смуте и социальному раздору.

Все социальные нормы можно *классифицировать* в зависимости от того, насколько строго соблюдается их исполнение. За нарушение одних норм следует мягкое наказание — неодобрение, ухмылка, недоброжелательный взгляд. За нарушение других норм могут следовать очень сильные жесткие санкции — изгнание из страны, тюремное заключение, даже смертная казнь. Если расположить все нормы в нарастающем порядке, в зависимости от меры наказа-

ния, то их последовательность примет такой вид: обычаи, манеры, этикет, традиции, групповые привычки, нравы, законы, табу. Строже всего караются нарушения табу и юридических законов (например, убийство человека, оскорбление божества, раскрытие государственной тайны), мягче всего — отдельные виды групповых привычек, в частности семейные (например, отказ выключать свет или закрывать входную дверь).

Нормы связывают или, как научно выражаются специалисты, интегрируют людей в единую общность, коллектив. Каким образом подобное происходит? Во-первых, нормы — это также и обязанности одного лица по отношению к другому или другим лицам. Запрещая новичкам общаться с начальством чаще, чем со своими товарищами, малая группа накладывает на своих членов определенные обязательства и ставит их в определенные отношения с начальством и товарищами. Стало быть, нормы формируют *сеть социальных отношений* в группе, обществе. Во-вторых, нормы — это еще и ожидания: от соблюдающего данную норму человека окружающие ждут вполне однозначного поведения. Когда одни пешеходы движутся по правой стороне улицы, а те, кто идут навстречу, передвигаются по левой, возникает упорядоченное организованное взаимодействие. При нарушении правил возникают столкновения и беспорядки. Еще более наглядно действие норм проявляется в бизнесе. Он в принципе невозможен, если партнеры не соблюдают писанные и неписанные нормы, правила, законы. Стало быть, нормы формируют систему **социального взаимодействия**, которая включает мотивы, цели, направленность субъектов действия, само действие, ожидания, оценку и средства.

Таким образом, нормы выполняют определенные функции в зависимости от того, в каком качестве они себя проявляют — как *стандарты поведения* (обязанности, правила) или как *ожидания поведения* (реакция других людей). Защита чести и достоинства членов семьи представляет собой обязанность каждого мужчины. Здесь речь идет о норме как стандарте должного поведения. Этому стандарту соответствует вполне конкретное ожидание членов семьи, надежда на то, что их честь и достоинство будут защищены. У кавказских народов подобная норма ценится особенно высоко, а отступление от нее карается очень строго. То же самое можно сказать о южноевропейских народах. Итальянская мафия возникла как неформальная норма защиты чести семьи, и лишь позже ее функции изменились. Отступников от принятого стандарта поведения карало все сообщество.

Почему люди стремятся соблюдать нормы, а сообщество строго следит за этим? *Нормы — стражники ценностей.* Честь и достоин-

ство семьи — одна из важнейших ценностей человеческого общества с древнейших времен. А обществом ценится то, что способствует его стабильности и процветанию. Семья — основная ячейка общества, и забота о ней — его первейшая обязанность. Проявляя заботу о семье, мужчина тем самым демонстрирует свою силу, храбрость, добродетельность и все то, что высоко оценивается окружающими. Его социальный статус повышается. Напротив, неспособный защитить домочадцев подвергается презрению, его статус резко снижается. Поскольку защита семьи — основа ее выживания, то выполнение этой важнейшей функции в традиционном обществе делает мужчину автоматически главой семьи. Не возникает споров о том, кто первый — муж или жена. В результате укрепляется социально-психологическое единство семьи. В современной семье, где мужчина не имеет возможности продемонстрировать свои лидирующие функции, гораздо выше нестабильность, чем в традиционной.

Как видим, социальные нормы — действительно стражники порядка и хранители ценностей. Даже простейшие нормы поведения олицетворяют собой то, что ценится группой или обществом. Различие между нормой и ценностью выражается так: *нормы — правила поведения, ценности — абстрактные понятия* о том, что такое добро, зло, правильное, неправильное, должное, недолжное и т. д.

Санкциями называются не только наказания, но также поощрения, способствующие соблюдению социальных норм. Наряду с ценностями они ответственны за то, почему люди стремятся выполнять нормы. Нормы защищены с двух сторон — со стороны ценностей и со стороны санкций. Социальные санкции — разветвленная система вознаграждений за выполнение норм, т. е. за *конформизм*, за согласие с ними, и наказаний за отклонение от них, т. е. за *девиантность*. Выделяют 4 типа санкций: позитивные и негативные, формальные и неформальные. Они дают 4 типа сочетаний, которые можно изобразить в виде логического квадрата (рис. 6).

Формальные позитивные санкции (Ф+) — публичное одобрение со стороны официальных организаций (правительства, учреждения, творческого союза): правительственные награды, государственные премии и стипендии, пожалованные титулы, ученые степени и звания, сооружение памятника, вручение почетных грамот, допуск к высоким должностям и почетным функциям (например, избрание председателем правления).

Неформальные позитивные санкции (Н+) — публичное одобрение, не исходящее от официальных организаций: дружеская похвала, комплименты, молчаливое признание, доброжелательное расположение, аплодисменты, слава, почет, лестные отзывы, признание лидерских или экспертных качеств, улыбка.


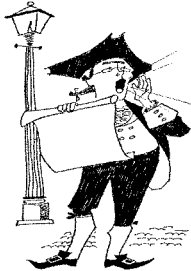

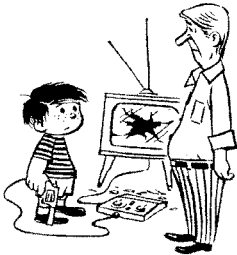
	ПОЗИТИВНЫЕ	НЕГАТИВНЫЕ
ФОРМАЛЬНЫЕ	<p>Ф+</p> 	<p>Ф-</p> 
НЕФОРМАЛЬНЫЕ	<p>Н+</p> 	<p>Н-</p> 

Рис. 6. Социальные санкции

Формальные негативные санкции (Ф-) — наказания, предусмотренные юридическими законами, правительственными указами, административными инструкциями, предписаниями, распоряжениями: лишение гражданских прав, тюремное заключение, арест, увольнение, штраф, депремирование, конфискация имущества, понижение в должности, разжалование, низложение с престола, смертная казнь, отлучение от церкви.

Неформальные негативные санкции (Н-) — наказания, не предусмотренные официальными инстанциями: порицание, замечание, насмешка, издевка, злая шутка, нелестная кличка, пренебрежение, отказ подать руку или поддерживать отношения, распускание слуха, клевета, недоброжелательный отзыв, жалоба, сочинение памфлета или фельетона, разоблачительная статья.

Применение социальных санкций в одних случаях требует присутствия посторонних лиц, а в других не требует. Увольнение оформляется отделом кадров учреждения и предполагает предварительное издание распоряжения или приказа. Тюремное заключение требует сложной процедуры судебного разбирательства, на основании

которого выносится судебное решение. Привлечение к административной ответственности, скажем, штрафование за безбилетный проезд, предполагает присутствие официального транспортного контролера, а иногда и милиционера. Присвоение ученой степени предполагает не менее сложную процедуру защиты научной диссертации и решения ученого совета. Санкции к нарушителям групповых привычек требуют наличия меньшего числа лиц, но тем не менее они никогда не применяются по отношению к самому себе. Если применение санкций совершается самим человеком, направлено на себя и происходит внутри, то такую форму контроля надо считать *самоконтролем*.

Самоконтроль называют еще внутренним контролем: индивид самостоятельно регулирует свое поведение, согласовывая его с общепринятыми нормами. В процессе социализации нормы усваиваются настолько прочно, что люди, нарушая их, испытывают чувство неловкости или вины. Вопреки нормам подобающего поведения человек влюбляется в жену своего друга, ненавидит собственную жену, завидует более удачливому сопернику или желает смерти близкому. В таких случаях у человека обычно возникает чувство вины, и тогда говорят о муках совести. **Совесть** — проявление внутреннего контроля.

Общепринятые нормы, будучи рациональными предписаниями, остаются в сфере сознания, ниже которого расположена сфера подсознания, или бессознательного, состоящая из стихийных импульсов. Самоконтроль означает сдерживание природной стихии, он основывается на *волевом усилии*. В отличие от муравьев, пчел и даже обезьян человеческие существа могут продолжать коллективное взаимодействие лишь в том случае, если каждый индивид прибегает к самоконтролю. О взрослом человеке, не умеющем контролировать себя, говорят, что он «впал в детство». Импульсивное поведение, неумение властвовать над своими желаниями и прихотью характерны как раз для детей. Импульсивное поведение поэтому называют **инфантилизмом**. Напротив, поведение в соответствии с рациональными нормами, обязательствами, волевыми усилиями служит признаком *взрослости*. Примерно на 70% социальный контроль осуществляется за счет самоконтроля.

Чем выше у членов общества развит самоконтроль, тем меньше этому обществу приходится прибегать к внешнему контролю. И наоборот, чем меньше у людей развит самоконтроль, тем чаще приходится вступать в действие институтам социального контроля, в частности армии, судам, государству. Чем слабее самоконтроль, тем жестче должен быть внешний контроль. Однако жесткий внешний

контроль, мелочная опека граждан тормозят развитие самосознания и волеизъявления, приглушают внутренние волевые усилия. Таким образом, возникает замкнутый круг, в который на протяжении мировой истории попадало не одно общество. Часто диктатура устанавливалась якобы во благо гражданам, с целью навести порядок. Но привыкшие подчиняться принудительному контролю граждане не развивали внутренний контроль. Они деградировали как социальные существа, способные брать на себя ответственность и вести себя в соответствии с рациональными нормами. Они подвергали сомнению как раз самую разумность принудительных норм, исподволь подготавливая разумное обоснование всякому сопротивлению этим нормам. Великолепным примером служит Россия, где декабристы, революционеры, цареубийцы, покушавшиеся на основы социального порядка, оправдывались общественным мнением потому, что разумным считалось сопротивление, а не подчинение принудительным нормам.

В отличие от самоконтроля **внешний контроль** — это совокупность институтов и механизмов, гарантирующих соблюдение общепринятых норм поведения и законов. Он подразделяется на неформальный (внутригрупповой) и формальный (институциональный). Первый основан на одобрении или осуждении со стороны группы родственников, друзей, коллег, знакомых, а также со стороны общественного мнения, которое выражается через традиции и обычаи либо средства массовой информации.

Традиционная сельская община контролировала все аспекты жизни своих членов: выбор невесты, методы разрешения спора и конфликта, способы ухода за животными, выбор имени новорожденного и многое другое. Никаких писаных норм не существовало. В качестве контролера выступало общественное мнение, чаще всего выражаемое старейшими членами общины. В единую систему социального контроля органично вплеталась религия. Строгое соблюдение ритуалов и церемоний, связанных с традиционными праздниками и обрядами (например, бракосочетания, рождения ребенка, достижения зрелости, обручения, урожая), воспитывало чувство уважения к социальным нормам, прививало глубокое понимание их необходимости.

Если в традиционном обществе социальный контроль держался на неписаных правилах, то в современном его основой выступают писанные нормы: инструкции, указы, постановления, законы. Социальный контроль приобрел институциональную поддержку. Формальный контроль осуществляют такие институты современного общества, как суды, образование, армия, производство, сред-

ства массовой информации, политические партии, правительство. Школа контролирует благодаря экзаменационным оценкам, правительство — благодаря системе налогообложения и социальной помощи населению, государство — благодаря полиции, секретной службе, государственным каналам радио, телевидения и органам печати.

Детальный (мелочный) контроль, при котором руководитель вмешивается в каждое действие, поправляет, одергивает и т. п., называют *надзором*. Надзор осуществляется не только на микро-, но и на макроуровне общества. Его субъектом становится государство, и он превращается в специализированный общественный институт. Он разрастается в огромную систему, покрывающую всю страну. В такую систему входят сыскные бюро, детективные агентства, полицейские участки, службы осведомителей, тюремные надзиратели и конвойные войска, суды, цензура.

Отклоняющееся и противоправное поведение

Во все времена общество пыталось подавлять *нежелательные формы* человеческого поведения. В качестве нежелательных почти в равной степени оказывались гении и злодеи, очень ленивые и сверхтрудолюбивые, нищие и богачи. Резкие отклонения от средней нормы как в положительную, так и в отрицательную стороны грозили стабильности общества, которая во все времена ценилась превыше всего.

Социологи называют **отклоняющееся** поведение **девиантным**. Оно подразумевает любые поступки или действия, не соответствующие писаным или неписаным нормам. В некоторых обществах малейшие отступления от традиций, не говоря уже о серьезных проступках, сурово карались. Все находилось под контролем: длина волос, форма одежды, манеры поведения. Так поступали правители древней Спарты в V в. до н. э. и советские партийные органы в XX в. Ваши родители наверняка помнят, как в 60—70-е гг. в школе учителя боролись с «длинноволосыми», усматривая в их облике подражание «битлам», как они насаждали школьную униформу на манер военной, как «пропесочивали» на родительских собраниях тех, кто «неправильно» себя вел.

Борьба с девиациями часто перерождалась в борьбу с разнообразием чувств, мыслей, поступков. Обычно она оказывается нерезультативной: через какое-то время отклонения возрождаются, и в еще более яркой форме. В конце 80-х гг. советская молодежь подражала западным моделям поведения настолько откровенно, что бороться с этим государство было не в силах. Снятие социальных и

идеологических запретов обогатило общественную жизнь творчеством и разнообразием.

В большинстве обществ контроль девиантного поведения *несимметричен*: отклонения в плохую сторону осуждаются, а в хорошую — одобряются. В зависимости от того, позитивным или негативным является отклонение, все формы девиаций можно расположить на некотором *континууме*. На одном его полюсе разместится группа лиц, проявляющих *максимально неодобряемое поведение*: революционеры, террористы, непатриоты, политические эмигранты, предатели, атеисты, преступники, вандалы, циники, бродяги. На другом полюсе расположится группа с *максимально одобряемыми от-клонениями*: национальные герои, выдающиеся артисты, спортсмены, ученые, писатели, художники и политические лидеры, миссионеры, передовики труда, очень здоровые и красивые люди.

Если мы проведем статистический подсчет, то окажется, что в нормально развивающихся обществах и в обычных условиях на каждую из этих групп придется примерно по 10—15% общей численности населения. Напротив, 70% населения страны составляют «твердые середняки» — люди с несущественными отклонениями.

Хотя большая часть людей большую часть времени ведет себя в согласии с законами, таких людей нельзя считать абсолютно законопослушными, т. е. социальными конформистами. Так, при обследовании жителей Нью-Йорка 99% опрошенных признались в том, что они совершили один и более незаконных поступков, например скрыто воровали в магазине, обманывали налогового инспектора или поставого, не говоря уже о более невинных шалостях — опоздании на работу, переходе улицы или курении в неположенных местах. Полную картину девиантного поведения в конкретном обществе составить весьма трудно, поскольку полицейская статистика регистрирует незначительную часть происшествий.

Девиантным может оказаться самый невинный на первый взгляд поступок, связанный с нарушением традиционного распределения ролей. Скажем, более высокая зарплата жены окружающим может показаться ненормальным явлением, так как муж испокон веку — главный производитель материальных ценностей. В традиционном обществе подобное распределение ролей в принципе не могло возникнуть.

Итак, всякое поведение, которое вызывает неодобрение общественного мнения, называется девиантным. Это чрезвычайно широкий класс явлений — от безбилетного проезда до убийства человека. В широком смысле девиант — любой человек, сбившийся с пути

или отклонившийся от нормы. При такой постановке следует говорить о формах и размерах отклонения. К *видам*, или *формам*, *девиантного поведения* относят уголовную преступность, алкоголизм, наркоманию, проституцию, гомосексуализм, азартные игры, психическое расстройство, самоубийство.

В узком понимании под девиантным поведением подразумеваются такие отклонения, которые не влекут за собой уголовного наказания, иначе говоря, не являются противоправными. Совокупность **противоправных** поступков, или преступлений, получила в социологии особое название — **делинквентное** (буквально *преступное*) поведение. Оба значения — широкое и узкое — одинаково употребляются в социологии.

Одним из важных институтов социального контроля, призванным бороться с отклонениями, выступает **общественное мнение** — совокупность представлений, оценок и суждений здравого смысла, разделяемых большинством населения либо его частью. Оно есть в производственном коллективе, небольшом поселке, оно есть у социального класса, этнической группы и общества в целом. Воздействие общественного мнения, пожалуй, самое сильное. После Второй мировой войны в США вошло в моду курение. Курить в квартире или в офисе считалось обычным делом. Но в 1957 г. медики доказали, что оно губительно воздействует на организм. Общественное мнение американцев резко изменилось: в средствах массовой информации развернулась широкая кампания за здоровый образ жизни. Сегодня курильщики стали объектом всеобщего осуждения. Нездоровое пристрастие может повлиять на социальный статус и престиж, курильщиков не принимают на некоторые работы. С ними борются всем обществом.

Социология очень широко изучает общественное мнение. Это ее основной предмет. Анкетные опросы и интервью направлены прежде всего на него. Его исследуют двумя способами: либо опрашивают типичных граждан, а затем обобщают статистические данные, либо опрашивают не типичных, а самых активных. Их зовут *лидерами общественного мнения*.

Нарушения социальных норм могут быть серьезными и несерьезными, сознательными и неосознаваемыми. Все серьезные нарушения, сознательные они или нет, подпадающие под категорию противоправного действия, относятся к **делинквентному поведению**. Алкоголизм и наркомания — типичный вид девиантного поведения. Алкоголик и наркоман — не только больной человек, но и девиант, он не способен нормально выполнять социальные роли. Самоубийство, т. е. свободное и намеренное прекращение своей

жизни, — девиация. Но убийство другого человека — это преступление.

К преступлениям относятся мошенничество, хищения, изготовление фальшивых документов, взятки, промышленный шпионаж, вандализм, воровство, взлом, автокражи, поджоги, проституция, азартные игры и другие разновидности противоправных действий.

Девиантное и делинквентное поведение можно различить следующим образом: первое *относительно*, а второе *абсолютно*. То, что для одного человека или группы — отклонение, то для другого или других может быть привычкой. Высший класс считает свое поведение нормой, а поведение представителей других классов, особенно низших, — отклонением. Девиантное поведение относительно, ибо имеет отношение только к культурным нормам данной группы. Но делинквентное поведение абсолютно по отношению к *законам* страны. Уличное ограбление представителями социальных низов может с их точки зрения считаться нормальным видом заработка или способом установления социальной справедливости. Но это не отклонение, а преступление, поскольку существует абсолютная норма — юридический закон, квалифицирующий ограбление в качестве преступления.

Районы города, где чаще других происходят преступления, называют *криминогенными*, а категории населения, более других склонные совершать девиантные или делинквентные поступки, — *группами риска*. К ним относится, в частности, молодежь. Источником такой склонности служит расхождение между степенью биологической и социальной зрелости, между требованиями, предъявляемыми подростком к самому себе, и требованиями, предъявляемыми к нему обществом. В силу физиологических особенностей формирующегося организма подросток отличается повышенной активностью, но вследствие недостаточной социальной зрелости он, как правило, еще не готов к самоконтролю. Он не умеет прогнозировать все последствия своих поступков, неправильно понимает свободу и независимость личности. Социологи установили, что человек тем больше усваивает образцы девиантного поведения, чем чаще с ними сталкивается и чем моложе его возраст.

Семья является одним из фундаментальных институтов общества, придающим ему стабильность и способность восполнять население в каждом следующем поколении. Одновременно семья выступает малой группой — самой сплоченной и стабильной ячейкой общества. На протяжении своей жизни человек входит в состав множества самых разных групп — группу сверстников или друзей, школьный класс, трудовую бригаду, клуб по интересам или спортивную команду, — но лишь семья остается той группой, которую он

никогда не покидает. Семья, дом и дети являются одной из составляющих развития человеческой личности.

«Генералы песчаных карьеров»

«Генералы песчаных карьеров» (в оригинале «Капитаны песка») — один из самых известных романов бразильского писателя Жоржи Амаду (1912—2001). Это книга о беспризорниках, до которых никому нет дела. Как умеют, они борются за свою жизнь. Их ждут разные дороги: кто-то станет убийцей, кто-то — художником, кто-то — священником, а кто-то — коммунистом. Им приходится самостоятельно постигать простые и одновременно сложные вещи, такие как любовь, дружба, семья, предательство, верность себе и верность другим.

Поставленный по книге фильм «Генералы песчаных карьеров» был премирован на Московском международном кинофестивале в 1971 г. В середине 70-х гг. картина была одним из лидеров советского кинопроката, великолепная музыка из этого фильма (композитор Луис Оливейра) стала феноменально популярна. Тогда казалось, что он о чужих судьбах, чужих детях и о том, что может произойти только при «загнивающем капитализме», где-нибудь в Латинской Америке, например в Бразилии, где тысячи покинутых беспризорных детей скитаются по бесконечным просторам в поисках лучшей судьбы, роются в отбросах, попрошайничают и воруют. Их дом — улица, они озлоблены и одиноки. Чтобы «не пропасть поодиночке», они сбиваются в шайки и терроризируют благополучных горожан. Одна такая шайка нашла пристанище среди песчаных дюн, на берегу океана. В народе их называют «генералы песчаных карьеров». Эти парни готовы сражаться за кусок хлеба, и не позавидовать тому, кто окажется у них на пути, эти мальчишки опасны и жестоки. Однако и у них есть сердца, есть желание любить и быть любимыми.

Но в 1990-е гг., когда поколение советских подростков, страдавших чужим беспризорным, выросло и у них появились собственные дети, оказалось, что в России появилось собственное поколение «генералов песчаных карьеров». Их еще именуют «уличными детьми» или «детьми улицы». Это дети и подростки, по разным причинам бежавшие из дома. Их число постоянно растет.

По данным разных источников, в настоящее время количество беспризорных детей в стране колеблется от 3 до 5 млн человек. Основная масса таких подростков, сбегавших от пьянства и насилия со стороны родителей, бывших питомцев детских приютов и интернатов, концентрируется в мегаполисах — в первую очередь в таких городах, как Москва и Санкт-Петербург. По данным Мос-

ковского городского центра «Дети улиц», только на улицах столицы находится около 30 тыс. бездомных подростков (по данным других экспертных исследований, эта цифра значительно выше — до 100 тыс.). В 2001 году подростки в Москве совершили более 3 тыс. преступлений, две трети из которых — тяжкие и особо тяжкие. Процветает детская проституция, детей используют в качестве попрошайек. Задержание бездомных детей и подростков, направление их домой не дает эффекта — в очередной раз убегая из неблагополучных семей, из приютов и интернатов, они возвращаются на свои прежние места — на рынки, вокзалы, в подвалы¹.

Проблема «дети улицы» еще недостаточно изучена, но результаты некоторых исследований указывают на следующие причины побегов подростков из дома: 86% у юношей — это эмансипационные побеги, около 30% у девушек — демонстративные побеги; анализ показывает, что многие подростки потеряли семейные и родственные связи, а также связи со школой. По результатам некоторых исследований, повторяющиеся побеги из дома и бродяжничество преимущественно бывают в период от 7 до 16 лет в основном у мальчиков. Чаще в период от 7 до 13 лет. Начиная с 14—15 лет уходы и бродяжничество проявляются реже, а затем постепенно прекращаются. Это своеобразная форма выражения протеста или обиды на учителей, родителей. Иногда подобные побеги обусловлены страхом перед возможным физическим наказанием за совершенный неблаговидный поступок или за плохую отметку. Значительно реже уходы из дома и бродяжничество возникают без очевидных мотивов. В основе их может лежать внезапно изменившееся настроение, отрицательно влияющее на критическую оценку подростком ситуации. Как правило, такие дети не могут объяснить, почему сбежали из дома, почему поехали в тот или иной город (чаще всего потому, что легче оказалось проникнуть в стоящий у платформы поезд). Возникающее несколько позже раскаяние в совершенном поступке подавляется страхом наказания со стороны родителей².

Беспризорность рассматривается как тяжелое общественное бедствие, свидетельствующее о глубоком кризисе, переживаемом тем или иным обществом, в частности Россией. Тому есть основания. Согласно статистическим данным, в 2000 г. в России насчитывалось около 2,8 млн детей-бомжей. Огромное количество детей, живущих в неблагополучных семьях, приютах, интернатных учреждениях, безнадзорных и беспризорных, употребляющих алкоголь и наркотики, — реальная основа для роста преступности, проституции,

¹ Доклад о деятельности уполномоченного по правам человека в Российской Федерации в 2001 году. М., 2002.

² Филатова Е. В. Теория социальной работы. Кемерово, 2003.

питательная среда для деятельности сомнительных экстремистских организаций. За первое полугодие 2004 г. 54 тыс. неблагополучных родителей поставлены на учет подразделениями по делам несовершеннолетних органов внутренних дел. Кроме того, возбуждено 1864 уголовных дела в отношении родителей, которые не исполняют обязанности по воспитанию несовершеннолетних детей, а также из-за жестокого обращения. Привлечено к ответственности 2,3 тыс. родителей. Более того, из-за жестокости родителей ежегодно более 50 тыс. детей убегают из дома. В 2003 году у родителей, лишенных родительских прав, отобрали более 60 тыс. детей. В отношении 32 тыс. детей родительских прав лишены оба родителя.

Изучением социальных аспектов беспризорности занимались Д. Дриль, А. Зак, М. Гернет, С. Позднышев и др. В первой четверти XX в. российские педагоги и психологи связывали причины беспризорности с врожденной дефективностью и психологическими отклонениями подростков. Беспризорных причисляли к дефективным детям и антисоциальным элементам. В начале 1930-х гг. было признано, что беспризорные дети — это в большинстве нормальные подростки, в силу социально-экономических обстоятельств вынужденные самостоятельно бороться за свое существование. Изучению образа жизни, социальной организации бездомных в городских условиях было посвящено (1993—1995) исследование С. А. Стивенсон¹ (ВЦИОМ), основанное на методе углубленных биографических интервью, анализе дел в московском специализированно-распределителе № 2 для лиц без определенного места жительства, статистическом анализе данных картотеки международной благотворительной организации «Врачи без границ» (MSF) за май-июнь 1995 г. (948 карточек). Жизнь «на улице» может привести к необратимым последствиям.

Выяснилось, что в беспризорники многие дети, не получающие дома родительской любви, убегают именно за реализацией своих мечтаний — о теплых странах, дешевом хлебе, добрых людях и т. д., в поисках своего детского Белозерья. Уход из дома может быть вызван импульсивно возникающим неодолимым влечением. При этом подростки рассказывают, что желание уехать приходит неожиданно, без всяких раздумий, по типу «готового решения». Дети, склонные к таким поступкам, отличаются избирательной общительностью, они большей частью хмуры и недовольны окружающими, склонны к агрессивным реакциям. Побег осуществляется в одиночку, без всякой подготовки и раздумий о возможных трудностях и лишениях. Подростки ночуют на вокзалах, чердаках и т. п.,

¹ Стивенсон С. А. О феномене бездомности // Социологическое исследование. 1996. № 8. С. 26—33.

питаются впроголодь, попрошайничая или воруя. Стремление к бродяжничеству, как правило, возникает периодически и может быть связано с сезонными факторами (весенне-летние, летне-осенние циклы); нередко подросток попадает в асоциальную или криминальную компанию и начинает употреблять алкоголь или наркотики.

Практически все опрошенные бездомные ощущают социальную неполноценность и изгойство. Через 2—3 года статус бездомного бывает полностью усвоен, человек ощущает себя изгоем независимо от поведения окружающих. Бродяжничающие в течение долгого времени люди замыкаются в своей среде, не стремятся вступать в длительные отношения с представителями иных групп. Но чем больше они замыкаются и перестают общаться с окружающими, тем меньше у них шансов выбраться с социального дна. Возникает эффект глубокого погружения в бездомность, своего рода засасывания в социальную трясиину. Нередко хронические бездомные отказываются от предоставляемого крова, проживания в общежитии, в ночлежке, помещения в больницу или приют. И конечно, здесь, как и в преступности, развит рецидив: статистика свидетельствует о массовых побегах 13—14-летних беспризорников из спецучреждений, куда их доставляет милиция. Подростков устраивает вокзальная жизнь, попрошайничество, и они уже этого не стесняются.

Согласно исследованиям подавляющее большинство современных беспризорников не хотят возвращаться в тот мир, из которого они бежали. Беспризорность — это тоже своеобразная форма «социального отказа», как и наркомания. В подвале им жить хуже, но в чем-то легче, чем во взрослом мире. В подвале беспризорника по крайней мере выслушают и поймут такие же, как он, бедолаги. А это очень важно для ребенка¹.

Поскольку ребенок слаб по своей природе и у него нет таких стартовых возможностей, чтобы конкурировать с миром преуспевающих взрослых, он нуждается в социальной опеке родителей, принимающих удар судьбы на себя как можно более длительное время. За этот период, продолжающийся до 17—18 лет, дети успевают социализироваться и подготовиться ко взрослой жизни. Ничего подобного нет у детей-сирот. По своей воле (дети-бегунки) либо против своей воли они оказались на улице, т. е. на взрослом рынке труда, где выдержать конкуренцию за благоприятные и легальные вакансии они не могут. Открытой им остается лишь теневая экономика.

¹ Сукало А., Титов Б. В каменных джунглях России // Советская Россия. № 18 (12 361). 2003. 15 февраля.

Но и к ней они не готовы, так как в самый неблагоприятный и беззащитный момент им было отказано в социализации и подготовке к взрослой жизни.

Органы правопорядка регулярно проводят рейды по столичным вокзалам, в метро, в других значимых местах, где привычно собираются дети-бродяжки. Зимой их численность обычно падает — просто холодно. Больше всего иногородних — из Молдавии, Чувашии, Украины, но много и из Подмоскovie. За 2001 год им удалось отправить из столицы домой 630 беспризорников. Из них 140 вернулись на столичные вокзалы, четверо совершили преступления, в том числе два убийства. Но чаще они сами становятся жертвами взрослых преступников. Например, на станции метро «Китай-город» промышляют гомосексуалисты и педофилы, на Ярославском вокзале торгуют девочками-проститутками. Милиция, судя по всему, закрывает на это глаза, а бывает, и сама попустительствует извращениям. Конечно, дети торгуют собой не от хорошей жизни. Многих заставляет нужда. Но кто-то уже вкусил «легких» денег и ездит в Москву на заработки¹. В 2003 году минимальный заработок беспризорного ребенка на вокзалах Москвы составил 500 руб., и это лишь так называемый законный заработок — попрошайничество. Весьма распространены и дополнительные заработки, например, воровство. Некоторые везут деньги своим родителям на пропитание. Кое-кто тратит на себя, покупая вкусную еду и наркотики.

Ведя бродячий образ жизни, дети быстро приспосабливаются к нему и попадают в своего рода психологическую зависимость от уличной «свободы». Побыв недельку в комфортных условиях приюта, отмытые и отъездившие, они уходят снова на улицу к помойкам, к грязи, к боли, к смерти. Дети, прожившие на московских вокзалах более двух лет, меняются неузнаваемо: попрошайничают, воруют, пробуют все — от табака и водки до клея и анаши. С ними произошла повторная социализация, или, правильнее сказать, ресоциализация. Она стирает прежнюю личность ребенка и формирует новую, которую вряд ли угадают родители. Сотрудники одного из тюменских приютов рассказали о девятилетнем мальчике, который поступил к ним истерзанным, изнасилованным. Его отмыли, подлечили. Через неделю этот пацан побежал на рынок, туда, где его за деньги насиловали и мучили. Как по-другому жить, он не знал.

Беспризорности неизбежно сопутствуют тяжелые социальные последствия: рост правонарушений, преступность несовершенно-

¹ Нестерова О. Горчайшая из бед // Труд. 2002. 16 января.

летних, детская проституция, алкоголизм, наркомания. Беспризорные дети не включены в систему ценностей общества, они становятся лишь наблюдателями чужой жизни. Постоянный страх перед окружающей средой, в свою очередь, порождает в детях агрессивность, стремление найти защиту в группах (шайках, бандах и т. п.), где дети также часто подвергаются эксплуатации (в том числе сексуальной), втягиваются в преступный бизнес.

Беспризорные дети отличались от своих сверстников из нормальных семей более сильным инстинктом самосохранения, повышенной возбудимостью, привычками к наркотикам, алкоголю и т. п., некоторые из них преждевременно начинали половую жизнь. Беспризорник рано включается в жестокую уличную борьбу, при отсутствии воспитывающей помощи взрослых и нормальной детской среды. У непризорных очень развит инстинкт самосохранения, что не наблюдается у других детей. Выражена эмоциональная возбудимость, которая часто развивает привычку к искусственным возбуждениям: наркотикам, алкоголю, азартным играм. Чувственные элементы половой жизни пробуждаются раньше обычного. Наблюдаются авантюристические устремления, возвращаемые уличной жизнью, что резко увеличивает трудовую неустойчивость и недисциплинированность. Люди шарахаются от них, брезгливо отворачиваются, боятся: голодные дети иной раз агрессивны, бесцеремонны, жестоки. И только единицы видят в них не озлобившихся волчат, а детей: ущемленных, обиженных, брошенных на произвол судьбы на улице, которая своими хваткими когтями затягивает непризорников в свои сети.

Опасны не непризорники — это просто дети, как правило, из неблагополучных семей. Вот стандартная судьба: мальчик из Казахстана, папа запил, мама бросает отца и переезжает с сыном в Петербург, где выходит замуж. В итоге ребенок оказался лишним. Опасна криминальная среда, в которую они попадают. Ежегодно милиция регистрирует около 17 тыс. заявлений по поводу исчезновения детей: более 92% беглецов находят¹. Это как раз и есть безнадзорные и непризорные дети. Родители многих пьют, бьют их, не работают. Но существуют и другие мнения. Найти удастся лишь ничтожную часть пропавших. Если до 1992 г. пропал ребенок, то буквально на следующий, я подчеркиваю, уже на следующий день его искали три системы: социальная служба, школа и инспекция по делам несовершеннолетних. В настоящее время, по официальным данным, у нас в стране ежегодно пропадает 60—70 тыс. человек, и добрая половина из них — это дети².

¹ Нестерова О. Горчайшая из бед // Труд. 2002. 16 января.

² Сукало А., Титов Б. В каменных джунглях России // Советская Россия. № 18 (12 361). 2003. 15 февраля.

Действительно, криминальные элементы проявляют к беспризорникам неподдельный интерес. Такой ребенок легко находит себе «приют» в различного рода группах сверстников асоциальной направленности. На начало 1996 г. в Петербурге состояло на учете 959 таких групп и 2568 несовершеннолетних участников в них. В 1995 году в городе зарегистрирован рост преступности несовершеннолетних на 7,1%. В том числе на 90% возросло число тяжких преступлений, в 6,1 раза увеличилось число краж из дач и садоводств, на 74,3% — краж транспортных средств. Те, кто уже прошел школу «уличной жизни», сами «зарабатывают». Естественно, криминальным путем. Они одеваются, питаются и даже снимают при этом жилье, но все же по сути остаются беспризорными¹.

Известно, что и в Петербурге, и в Москве, и в других городах современной России существуют подпольные притоны, где на положении рабов держат похищенных детей. Их не выпускают из четырех стен и принуждают удовлетворять сексуальные потребности в основном двух категорий населения: во-первых, бандитов и, во-вторых, высокопоставленных особ.

Проблема с укоренением беспризорных в обществе заключается в том, что они никогда не видели перед собой положительных примеров социализации, не накопили позитивного социального опыта, а кроме того, этим детям некуда возвращаться.

Специалисты едины в своих выводах: социальные последствия бездомности очень тяжелы. Это и снижение статуса, потеря себя как личности, невозможность воспользоваться правами Конституции: нет прописки — не можешь голосовать, найти работу, не получишь полиса медицинского страхования. Проблемы бездомного вызывают депрессии, суицид, преступления, проституцию, агрессию, разводы.

Кризисная динамика

По данным ЮНИСЕФ, в конце 1980-х гг. в девяти странах Центральной и Восточной Европы около 950 тыс. детей находились под постоянной или временной опекой государства. Согласно оценкам около 100 млн детей во всем мире проводят большую часть своего детства в детских учреждениях. По данным Генеральной прокуратуры России в прошлом году число подростков, доставленных в милицию за различные правонарушения, превысило 1 140 000 (десять лет назад их было в два раза меньше). Среди доставленных 301 тыс. — подростки, едва достигшие 13 лет, 295 тыс. нигде не

¹ Слущкий Е. Г. Беспризорность в России: вновь грозная реальность // Социологическое исследование. 1998. № 3. С. 120.

работали и не учились, а 45 тыс. оказались вообще неграмотными. Около 300 тыс. детей были собраны с чердачных и подвальных помещений, вокзалов и аэропортов. На сегодняшний день в стране значится около 700 тыс. детей, оставшихся без попечения родителей. Это только учтенных. Сколько на самом деле — два или три миллиона — выброшенных из жизни детей ходит-бродит по России, эксперты сказать не могут, так как в стране нет единой формы учета беспризорных.

По данным экспертов и МВД в России от 80 до 95% беспризорных детей — это сироты при живых родителях, причем количество таких детей возрастает ежегодно от 100 до 130 тыс. По данным исследователей 96% родителей, лишенных прав на ребенка, — алкоголики. Алкоголизм по-прежнему остается главной причиной принудительного сиротства. По официальным данным подростки злоупотребляют наркотиками в 7,5, а одурманивающими веществами — почти в 12 раз чаще, чем взрослые.

Во многом это происходит от того, что утрачены воспитательные функции школы, никто не несет ответственности за то, что дети не посещают уроки. В 2000 году вне зарегистрированного брака были рождены 354 тыс. детей. По словам вице-премьера В. Матвиенко, в результате спецопераций было выявлено 5200 детей, эксплуатируемых цыганами, в основном при продаже наркотиков. Из них 992 ребенка были похищены или взяты в аренду у родителей (<http://detirossii.narod.ru>). Сегодня по числу сирот, приходящихся на каждые 10 тыс. детей, Россия занимает первое место в мире.

Специалисты отмечают в динамике социального сиротства негативные тенденции, а именно увеличение среди них количества детей со сложными, комплексными видами отклонений, с трудностями в развитии, в обучении и поведении. Обнаружилось качественно новое явление — так называемое «скрытое» социальное сиротство, когда родители вроде бы и живы, но ведут себя так, будто ребенок выброшен из их жизни. К ним относят детей, проживающих в условиях безнадзорности и беспризорности. Если раньше речь шла о социальном сиротстве, это касалось только неблагополучных семей, например пьянствовали родители, то сейчас к этой категории относятся семьи из наркоманов, семьи, попавшие в трудную жизненную ситуацию, в том числе и семьи с отрицательным психологическим климатом и неблагополучной эмоциональной атмосферой при внешнем благополучии. Рост числа разводов является одним из факторов, неблагоприятно влияющих на судьбу детей. Все больше становится семей, где воспитывает детей один отец. Увеличивается количество детей, рожденных вне брака, дети-сироты, социальные сироты и скрытые социальные сироты

относятся к группе риска. К ней же зачастую принадлежат и дети из неполных семей¹.

Миллионы детей остались без родителей и воспитываются в домах ребенка, детских домах, приютах, интернатах, и число их, по данным социологов, из года в год увеличивается на 170 тыс. За последние 10 лет количество сиротских учреждений возросло в 3 раза. По данным Генеральной прокуратуры:

- 10% выпускников государственных детских домов заканчивают жизнь самоубийством;
- 40% (!) становятся преступниками;
- 40% — наркоманами и алкоголиками;
- и только 10% находят достойное место в жизни.

Государство тратит немалые средства на содержание существующих и создание новых подобных учреждений. Но средств не хватает даже на самое необходимое — на полноценное питание детей. Особенно остро эту проблему чувствуют детские дома в глубинке России. Ежедневная норма расходов на питание ребенка, в зависимости от местного бюджета, — от 6 руб. 70 коп. до 30 руб.²

Сегодня детей-сирот в стране в два раза больше, чем их было у нас после Великой Отечественной войны. Беспризорники живут в подвалах, на чердаках, городских свалках и кладбищах. Те, кто уже прошел школу «уличной жизни», сами «зарабатывают». Естественно, криминальным путем. Они одеваются, питаются и даже снимают при этом жилье, но все же по сути остаются беспризорными. Эти граждане России провели свое детство в нечеловеческих условиях. Они не имеют семьи, образования, а значит, и опыта приемлемой для общества социализации. Воспитываясь изгоями, видя от общества мало хорошего, они, вероятнее всего, вольются в него в качестве профессиональных преступников или просто опустившихся людей.

Росту беспризорности способствуют экономические кризисы, безработица, нужда и детская эксплуатация, а также конфликтная обстановка в семьях, аморальное поведение родителей, жестокое обращение с детьми и пр.

Россия неоднократно переживала пики беспризорности:

- период между Первой мировой и Гражданской войнами;
- голод и эпидемии 30-х гг.;
- последствия сталинских репрессий 1937 г.;
- период после Второй мировой войны;
- последствия экономических реформ 90-х гг.

¹ Стародубцева Л. Е. Опыт работы семейных детских домов в Тарусе // OWL.RU: Информационный портал «Женщина и Общество».

² <http://deti.org.ru>.

Их особенность заключается в том, что каждый следующий взлет беспризорности наступал в тот момент, когда общество не успевало оправиться от предыдущего. Исключением служит последний пик, пришедшийся на 1990-е гг. и наступивший после относительно благополучного периода развитого социализма.

Наша страна много раз испытывала своеобразные **пики беспризорности**: в промежутки между Первой мировой и гражданской войнами, после голода и эпидемий 1930-х гг. В России беспризорность стала нарастать после Первой мировой войны и Октябрьской революции 1917 г. Угрожающие размеры беспризорность приняла в 1921—1925 гг. Сказались хозяйственная разруха, голод, эпидемии, вызванные империалистической и последовавшей за ней гражданской войнами. В 1922 году разразился страшный голод, следствием которого стало резкое увеличение числа сирот и беспризорников. По данным официальной статистики в 1922 г. общее число беспризорников и детей, лишенных всяких средств к существованию, составляло 7 млн. Беспризорность превратилась в острейшую социальную проблему. Тысячи барачников, детских уличных столовых и ночлежек были разбросаны практически по всей стране. Основными типами учреждений для беспризорных являлись: приемники для оказания первой социальной помощи, детдома дошкольного и школьного возраста, для физически дефективных и умственно отсталых и, наконец, детский городок как комплекс разнотипных учреждений. В 1925 году в СССР насчитывалось 3701 такое учреждение. При детдомах было организовано свыше тысячи мастерских, им выделено около 230 земельных участков. Они не только спасали детей от голода и физической смерти, но выполняли важную функцию социализации. Спасенные дети постепенно возвращались в семьи или в трудовую обстановку. Однако сотни тысяч беспризорных детей и подростков в 1920-е гг. оставались неохваченными, они пополняли криминальную среду, попрошайничали, вели асоциальный образ жизни¹. Достаточно сказать, что вплоть до 1929 г. в Ленинграде существовала детская проституция.

Решение проблем беспризорности потребовало специальных решений ВЦИК и Наркомпроса РСФСР. Проблемами беспризорности занимались Государственный совет защиты детей (1919, председатель А. В. Луначарский), Наркомпрос РСФСР, комиссия по улучшению жизни детей при ВЦИК (1921, Деткомиссия ВЦИК, председатель Ф. Э. Дзержинский), социальные инспекции на местах, «Фонд имени В. И. Ленина для оказания помощи беспризорным детям» (1924). В 1926 году приняты Положение о мероприятиях по

¹ Слущкий Е. Г. Беспризорность в России: вновь грозная реальность // Социологическое исследование. 1998. № 3. С. 118—119.

борьбе с детской беспризорностью в РСФСР и Постановление ЦИК и СНК СССР «О мероприятиях по борьбе с детской беспризорностью»¹.

В 1919 году при Совете народных комиссаров РСФСР был создан Государственный совет защиты детей под председательством наркома просвещения А. В. Луначарского. Тогда в Москве было создано 23 детских дома, 31 коммуна и 34 детских городка. В результате если в 1921 г. беспризорных в Москве было 345 тыс., то в 1928 г. — уже 69 тыс., в 1940 г. — 18 тыс., в 1979 г. — 4,5 тыс.²

Среди основных мероприятий, направленных на решение этой проблемы, стали (наряду с помещением беспризорных в детдома) назначение опеки, передача детей на договорных началах в крестьянские семьи, ремесленникам и кустарям, направление подростков на производство в государственный сектор, оказание адресной материальной помощи на дому детям, стоящим на грани нищеты и беспризорности, защита прав и интересов детей и подростков, развертывание внешкольной работы по месту жительства при активном содействии пионерских организаций и комсомола. Беспризорных активно вовлекали в школьные занятия, кружки самодеятельности, пионеротряды. Оборудовались общежития для одиноких матерей, и им оказывалась единовременная материальная помощь.

Система ликвидации беспризорности включала выявление и контроль за безнадзорными детьми, неблагополучными семьями, а также социальную помощь и профилактику беспризорности. Организовывались детские воспитательные учреждения интернатного типа — детские дома, трудовые коммуны, школы-колонии, школы-коммуны, детские городки и пр. Применялись патронат, усыновление, опека и попечительство. Успешный опыт работы с беспризорными в 1920-1930-х годах был накоплен в Колонии им. М. Горького и Коммуне им. Ф. Э. Дзержинского под руководством А. С. Макаренко, Болшевской трудовой коммуны (М. С. Погребинский), Школе им. Ф. М. Достоевского (В. Н. Сорока-Росинский) и школе-колонии «Красные зори» (И. В. Ионин) и др. К середине 30-х гг. массовая беспризорность была в основном ликвидирована³.

Еще не были решены основные вопросы этого пика беспризорности, как наступил следующий — третий (послевоенный), а затем и четвертый (1990-е гг.). Опасность беспризорности вновь возникла в годы Великой Отечественной войны, но благодаря своевремен-

¹ Федоров С. Г. ВЧК и борьба с детской беспризорностью и безнадзорностью // Безопасность. 1999. № 3/4. С. 243—249.

² Комсомольская правда. 2001. 23 октября.

³ Федоров С. Г. ВЧК и борьба с детской беспризорностью и безнадзорностью // Безопасность. 1999. № 3/4. С. 243—249.

ным мерам была быстро ликвидирована. Сирот брали в свою семью соседи, наконец просто чужие люди. Ребенок оказывался на улице, если у него погибала вся родня. Сегодня у миллионов социальных сирот в 90% случаев хотя бы один из родителей и жив и здоров, но не всегда трезв. Только 10% стали сиротами вследствие смерти или инвалидности родителей.

В 1960—1980-е гг. с беспризорностью и преступностью боролись весьма своеобразно. Беспризорность с улиц крупных городов России пытались упрятать в деревню и в специальные «закрытые поселения» (печально известный 101-й километр). В последние 10 лет в России произошло снижение реального уровня социально-правовой и экономически обеспеченной защиты детства и как следствие рост беспризорности. Прекращение уголовных преследований за бродяжничество и попрошайничество в эпоху перестройки, миграционные процессы, а также изменения на рынке труда (сокращение возможностей сезонных и временных работ в сельской местности, на Севере и Дальнем Востоке) сделали наши города, особенно крупные, главным центром сосредоточения бомжей и бродяг.

В 1990-е годы, когда Россию охватил глубокий социально-экономический кризис, начался новый подъем беспризорности. Резкое увеличение стрессовых ситуаций в первую очередь сказалось на детях. Ежедневно в Российской Федерации регистрировались 1534 развода и в результате без одного родителя оставались 1288 детей, в дома ребенка переданы 30, «отбираются» у нерадивых родителей — 32, убегают из дома — 237. Ухудшается психологический климат и в устойчивых семьях. Главная причина — отсутствие средств к нормальному существованию, угроза безработицы, неполноценное питание, рост цен на продукты питания, товары, услуги. По данным МВД РФ ежегодно убегают из дома по причине плохого обращения с ними родителей более 90 тыс. юных россиян. Около тысячи детей в месяц исчезают бесследно. Все чаще детишек оставляют в роддоме молодые женщины в возрасте от 14 до 17 лет. В 1995 году таких случаев зарегистрировано 55 тыс. Госкомстат констатирует: каждый пятый российский ребенок — детдомовец. Почти все они имеют родителей. В Санкт-Петербурге и Москве стаж бездомности свыше года у 44% бездомных¹.

Хотя официальные органы не располагают точными данными о количестве беспризорных в России, специалисты считают, что в каждом крупном городе России от 20 до 45 тыс. беспризорных детей и подростков. Только в Москве их около 60 тыс. Для них создано толь-

¹ Афанасьев В. С., Гишинский Я. И., Соколов В. С. Петербургские бездомные: социологическое исследование // Актуальные проблемы девиантного поведения. (Борьба с социальными болезнями.) Ежегодник. М.: ИС РАН, 1995. С. 120.

ко 6 приютов, от 10 до 50 койкомест каждый. В сентябре 1996 г. около 2 млн подростков в возрасте от 14 до 17 лет не сели за школьные парты, подавшись в сферу «бизнеса». Наиболее серьезная ситуация сложилась в крупных городах России, где дети, подростки и молодежь вовлекаются в криминальную среду, убегая от родителей и пополняя ряды беспризорных¹. По некоторым данным к концу 2000 г. насчитывалось свыше 2 млн беспризорных детей. Однако точной статистики в стране нет. Каждое ведомство на каждой пресс-конференции озвучивает свои собственные цифры. А они разнятся в десятки раз. Министр труда и социального развития А. Починок утверждает, что у нас 90 тыс. беспризорных, а генпрокуратура подсчитала, что их миллионы. По данным Комиссии Государственной Думы по вопросам профилактики безнадзорности, беспризорности и наркомании только беспризорников с безнадзорниками — не менее 3 млн². Трактовка терминов «беспризорный» и «безнадзорный» тоже у каждого специалиста своя. Одни беспризорниками считают только тех, кто не имеет жилья и родителей, другие — всех, без присмотра блуждающих по улицам. Кроме того, самого термина «беспризорник» в российских законах до сих пор нет.

Детей подворотен и колодцев называют безнадзорными, т. е. оставшимися без всевидящего ока родителей и опекунов. В печати приводятся разные цифры: от 2,5 млн малолетних бродяжек (по данным МВД РФ) до 4 млн (данные независимых экспертов). По другим данным их около 5 млн³. Такое разночтение слишком бросается в глаза и тревожит даже иностранцев. Не случайно разговор о геноциде русских, российских ребятишек поднимался женщинами Великобритании и на Кубе еще в 1997 г.

Сегодня проблема сиротства затрагивает многие страны на всех континентах планеты — одни в большей степени, другие в меньшей. Так, американские исследователи отмечают, что по всему миру больницы, родильные дома, специальные заведения заполнены брошенными младенцами. В разных странах и разные специалисты их называют по-разному: «отказные дети», «казенные младенцы», «рожденные, чтобы быть покинутыми», «вечные новорожденные» и др. По данным международных экспертов ООН отмечается заметный рост числа брошенных детей в странах Западной и Восточной Европы.

Казалось бы, количество сирот должно снижаться пропорционально сокращению численности населения. Но у нас оно почему-то растет. Несмотря на катастрофическое снижение рождаемости

¹ Слущкий Е. Г. Беспризорность в России: вновь грозная реальность // Социологическое исследование. 1998. № 3. С. 120—121.

² www.ug.ru.

³ Комсомольская правда. 2002. 28 декабря.

(детское население России сокращается ежегодно примерно на 1 млн), число детей-сирот возрастает (ежегодно население детских учреждений РФ увеличивается на 5 тыс.). Сегодня в России численность сирот (по максимальным оценкам — около 5 млн) почти сравнялась с населением Финляндии (5,2 млн).

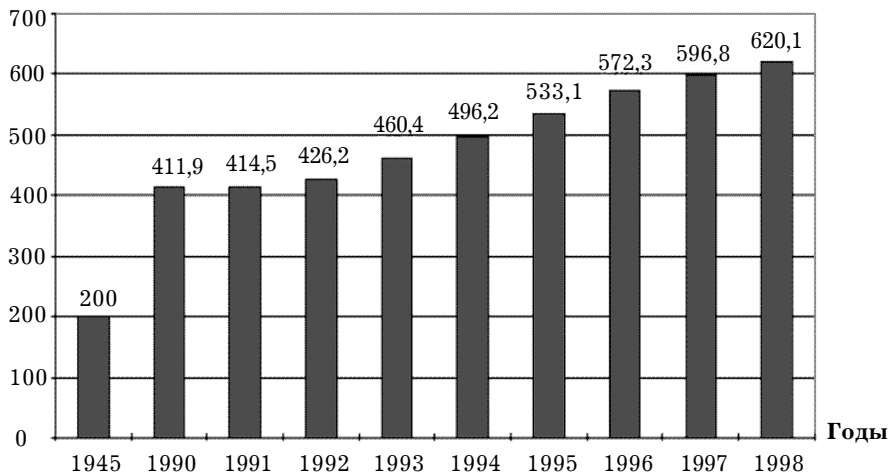


Рис. 7. Число детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей (в тыс.)¹

Некоторые специалисты полагают, что широкие масштабы социального сиротства в нашей стране обусловлены особыми условиями, которых не знало большинство других стран мира. Они характеризовали развитие России на протяжении всего XX в. и были связаны с революцией 1917 г., тремя разрушительными войнами (Первая мировая, Гражданская, Великая Отечественная), террором 1920-х—1930-х гг., а также последствиями перестройки конца 1980-х—начала 1990-х гг.

Темпы роста сиротства в кризисный военный период можно проследить на примере лишь одной губернии — Оренбургской. Еще в 1918 г. беспризорных детей было немного, а именно: по городу — 400 человек, по уездам — 115 человек. Белогвардейщина и экономическая разруха увеличили в 1919 г. беспризорность до 1124 человек. Недород 1920 г. увеличил беспризорность до 4544 человек. Все беспризорные дети помещались в открываемые детские дома: в 1918 г. их было по губернии 7, а в 1920 г. — 24. К январю 1922 г.

¹ Гребешева И. И. Социальные аспекты репродуктивного здоровья и ответственного родительства // Планирование семьи. 1998. № 3.

число беспризорных возросло до 14 446 человек¹. С начала 1921 г. детдома уже не в состоянии были вмещать в себя прибывающих беспризорных, и ими стали наводняться улицы. Оренбургская газета «Смычка» летом 1925 г. писала, что обществом «Друзья детей» взято на иждивение 264 ребенка с улицы: из них 30 было передано родственникам, 54 — в детдом, и о них сейчас имеются самые лучшие отзывы, 19 детей убежали и 161 человек более или менее «морально больных», но с надеждой на выздоровление остаются на иждивении общества «Друзья детей», с ними сейчас ведутся сельскохозяйственные и ремесленные занятия².

Ни одна страна мира не знала в XX в. таких потрясений, как Россия. С 1914 года и до конца 1940-х гг. погибло около 70 млн наших соотечественников. А это означает, что несколько миллионов детей стали прямыми жертвами войн и репрессий, а еще десятки миллионов детей, потеряв родителей, превратились в сирот. К ним в последние 10—15 лет необходимо добавить 3—5 млн социальных сирот, т. е. детей, брошенных живыми родителями в силу самых разных причин, как субъективных, зависящих от них самих (например, алкоголизм, участие в преступлениях, аморальный образ жизни), так и объективных (низкий уровень жизни), от них не зависящих.

Основных причин стремительного роста беспризорности в наше время эксперты называют три: 1) катастрофическое снижение уровня жизни населения, при котором родители уже не в состоянии прокормить семью, дети превращаются в основных «добытчиков»³ либо становятся лишними ртами; 2) духовный кризис общества, предполагающий кардинальное изменение системы ценностей, трансформацию товарищества и взаимопомощи в стяжательство и насилие, вытеснение культа труда культом успеха; 3) тотальная криминализация общества, которая наступила в силу ослабления или откровенного бездействия органов правопорядка, безнаказанности совершаемых преступлений и обеления имиджа воровских авторитетов.

Пропаганда насилия по телевидению и распространения психологии обогащения, причем обогащения сиюминутного и желательного без приложения усилий, особенно сильно повлияли на ту часть молодого населения страны, которая, во-первых, еще не заверши-

¹ В 2002 году в 41 интернатном учреждении Оренбургской области для детей-сирот, детей-инвалидов и детей, остро нуждающихся в помощи государства, воспитывалось более 5,5 тыс. ребятишек.

² Цит. по: *Маркова С. А.* История развития коррекционного образования в Оренбургской области // http://www.oopkro.ru/Bank_HTML/Text/t10_16.htm.

³ У большинства из 1 млн безнадзорных детей, зафиксированных Минтруда, родители — алкоголики. Более 5% таких детей — основные кормильцы в семье.

ла полный цикл первичной социализации, а во-вторых, проходила ее в неблагоприятных условиях.

Лидер по беспризорникам — Приморье, где в органы внутренних дел (данные на 30 августа) было доставлено 10 073 ребенка. На втором месте Хабаровский край — 3333. Далее следуют Сахалинская область — 1941, Амурская область — 1368, Республика Саха (Якутия) — 870, Камчатская область — 693, Еврейская автономная область — 538, Чукотский автономный округ — 504, Магаданская область — 12 (www.dvfo.ru).

Дети из неблагополучных семей и бедных регионов все равно будут бежать в Москву. Потому, что в мегаполисе легче прокормиться и легче спрятаться. И потому, что на местах, несмотря на наличие приютов и центров помощи, проблемы безнадзорности не решены. Они просто переправлены в Москву.

Специалисты выделяют и другие причины возникновения беспризорности:

- социально-экономические — экономический кризис, безработица, голод, эпидемии, интенсивные миграционные процессы в связи с военными конфликтами или природными катаклизмами;

- социально-психологические — связаны с кризисом семьи, увеличением разводов, утерей одного из родителей, опекуном, ухудшением климата в семье, грубым обращением с детьми, физическими наказаниями, а порой и сексуальными домогательствами со стороны взрослых;

- психологические причины выражаются в увеличении числа детей, имеющих выраженные психофизические аномалии, черты асоциального поведения. Некоторые ученые соотносят их с генетическим предрасположением. Среди подрастающего поколения такие дети составляют 3—5%¹.

¹ Слудский Е. Г. Беспризорность в России: вновь грозная реальность // Социологическое исследование. 1998. № 3. С. 117—118.

Глава 4

ПОЛИТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА ОБЩЕСТВА

Политика и ее виды

Термин «политика» (греч. *politika* — государственные или общественные дела, от *polis* — государство) понимается весьма неоднозначно. Для Платона политика — это искусство жить вместе. Согласно О. Шпенглеру, «политика в высшем смысле есть жизнь, а жизнь есть политика». По К. Марксу, «фокусом всей политики является отношение классов к государственной власти». В. И. Ленин считал, что «политика есть участие в делах государства, направление государства, определение форм, задач, содержания деятельности государства». А. М. Вебер отмечал: «Политика, судя по всему, означает стремление к участию во власти или к оказанию влияния на распределение власти, будь то между государствами, будь то внутри государства между группами людей, которые оно в себе заключает»¹. Классики современной политологии Х. Д. Лассуэлл, А. Кап-лан в работе «Сила и общество» писали, что политика связана с формированием власти и объемом власти».

Встречаются и другие формулировки, а именно:

- деятельность, направленная на достижение гражданского согласия в обществе исключительно мирными, ненасильственными средствами;
- наука о целях государства и наилучших средствах их достижения;
- искусство достижения возможного;
- стремление к власти, борьба за власть и ее удержание;
- наука государственного управления;
- отношения между классами по поводу власти;
- отношения между социальными группами, классами, государствами, главным образом по поводу власти;
- участие во властных отношениях граждан, политических деятелей, общественных организаций.

Резюмируя все вышесказанное, можно вывести обобщающую дефиницию. **Политика** — это сфера деятельности, связанная с от-

¹ Вебер М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990. С. 646.

ношениями между социальными группами, сутью которой является определение форм, задач, содержания деятельности государства. Политика — деятельность государственных органов, политических партий, общественных движений, организаций и их лидеров в сфере отношений между большими социальными группами, нациями и государствами, направленная на мобилизацию их усилий с целью упрочения политической власти или завоевания ее специфическими методами¹.

В современном обществе вряд ли что укрылось от всепроникающего — прямого или косвенного — контроля публичной власти в лице государства. А потому все отношения в той или иной мере — одни в большей, другие в меньшей — пронизаны политичностью. Сферы и институты общества различаются лишь разной степенью приобщения к политике, и не больше. Даже в культуре, образовании и религии, которые, казалось бы, дальше всего стоят от политики, чувствуется ее горячее дыхание. Другое дело — мера «политичности» является разной. Наиболее выражена она в области законодательной и исполнительной деятельности органов государственной власти, а также в деятельности политических партий, общественно-политических движений, борющихся за власть. В этих структурах политические аспекты приобретают определяющее значение и могут рассматриваться как собственное политическое².

При всей многозначности понятия «политика» оно все же отражает, по мнению авторов коллективного учебника, особую сферу жизнедеятельности людей, связанную с властными отношениями, государством, политическими партиями, общественно-политическими движениями, организациями, отдельными гражданами, действия которых призваны гарантировать жизнеспособность того или иного сообщества людей, реализацию их общей воли, интересов и потребностей³.

Некоторые политологи в последние годы рассматривают политику как многомерную структуру: она имеет *институциональное измерение*, установленное с помощью конституции, правового порядка и традиции; политика имеет *нормативное, содержательное измерение*, указывающее на цели, задачи и предметы политики; политика имеет *процессуальное измерение*, направленное на передачу интересов с помощью конфликта и консенсуса. Не все в об-

¹ Общая и прикладная политология: учеб. пос. / под общ. ред. В. И. Жукова, Б. И. Краснова. М.: Союз, 1997. С. 81.

² Общая и прикладная политология: учеб. пос. / под общ. ред. В. И. Жукова, Б. И. Краснова. М.: Союз, 1997. С. 61.

³ Там же.

естве обретает политический характер, но почти все может иметь политическое значение¹.

Область политики охватывает власть и властные отношения, государственно-политическую организацию общества и весь комплекс ее институтов, совокупность политических партий, избирательную систему, механизм принятия политических решений и политический процесс. При реализации власти мирным путем государство, как и другие субъекты политики, в частности отдельные граждане и партии, используют только политические, т. е. мирные, методы борьбы, конкуренции, взаимодействия.

Политические методы — это средство убеждения, аргументированного доказательства, учета общественного мнения интересов различных классов, социальных, национальных, социально-демографических групп населения, демократический стиль поведения политических лидеров.

По критерию направленности политику разделяют на **внутреннюю и внешнюю**. Внутренняя политика охватывает основные направления деятельности государства, партий (экономическая, социальная, культурная, техническая политика и др.). Внешняя политика охватывает сферу отношений между государствами. Внутреннюю политику по критерию различения сфер общественной жизни можно разделять на экономическую, социальную, собственно политическую, духовную.

Экономическая политика — 1) способность и возможность эффективно выполнять обязательства, взятые на себя участниками хозяйственных отношений; 2) совокупность научно подготовленных (а на практике часто интуитивных, скороспелых, неразумных) мер, с помощью которых государство осуществляет регулирование экономической деятельности отраслей промышленности, сельского хозяйства, государственных и частных предприятий, банков и т. п. К методам экономической политики относят централизованное планирование, регулирование заработной платы и ценообразование, налогообложение, деятельность центрального банка страны, эмиссию денег, внешнее кредитование и валютные инъекции, политику в области капитальных инвестиций, создание благоприятной законодательной и исполнительной базы для развития бизнес-среды и др.

Экономическая политика — совокупность экономических мероприятий, реализуемых государством, по управлению экономикой. Посредством осуществления экономической политики оказывается воздействие на экономическое развитие страны. Социаль-

¹ У. фон Алеманн. Определения политики. В кн.: Политология. Краткий тематический словарь. Вып. 1. М., 1992.

ное содержание экономической политики, а также ее цель и средства достижения цели предопределяются характером способа производства, производственных отношений. Генезис экономической политики относится к периоду появления классов и возникновения государства. Экономическая политика является концентрированным выражением экономики. Она обладает собственной структурой. В частности, в ее составе выделяются экономическая стратегия и экономическая тактика. Она включает в себя структурную, инвестиционную, финансовую, кредитную, налоговую, аграрную, научно-техническую, демографическую политику, политику цен, доходов, природопользования и др. Важнейшей составной частью экономической политики является внешнеэкономическая политика.

В последнее время ведется оживленная дискуссия о том, в какой мере допустимо политическое, государственное вмешательство в экономику. Ряд авторов ратуют за полную независимость экономики от политики, государства, считая такой подход неприменимым условием возрождения России. Другие полагают, что только укрепление роли государства способно возродить экономику страны. Известно, что экономика оптимально функционирует при стабильном общественном порядке, трудовой дисциплине, налаженных транспортных связях, определенном гражданском согласии в обществе. Такие условия должны создать политическими методами прежде всего государственная власть. Именно она призвана обеспечить социальный мир, пресекать деятельность преступных групп и мафиозных кланов, фашиствующих, анархистствующих и националистических организаций. Политическое вмешательство в экономику оправдано также и в том случае, если оно создает благоприятные условия для научно-технического и технологического прогресса, ведет к росту производительности общественного труда и облегчает труд работников производства. Однако, как свидетельствует исторический опыт нашей страны, увлечение командно-административными методами оказало на экономическое развитие исключительно отрицательное влияние. Достаточно вспомнить такие экономические потрясения, как коллективизация, планы переброски вод северных рек, мелиорация и многое другое.

Социальная политика — 1) система практических мероприятий, проводимых правительством через местные и региональные органы власти, направленных на улучшение качества и уровня жизни больших социальных групп, финансируемых из средств госбюджета и соответствующих либо идеологическим установкам государства на данный момент, либо ценностным ориентациям общества на долговременную перспективу; 2) составная часть общей стратегии государства, относящаяся к социальной сфере: целена-

правленная деятельность по выработке и реализации решений, непосредственно касающихся человека, его положения в обществе, предоставления ему социальных гарантий с учетом особенностей различных групп населения страны. Проводимая правительством, всеми ветвями и органами власти, опирающаяся на широкую общественную поддержку, социальная политика предназначена аккумулировать, фокусировать, отражать обстановку в стране и ситуацию в обществе, потребности и цели социального развития. Задачи социальной политики охватывают стимулирование экономического роста и подчинение производства интересам потребления, усиление трудовой мотивации и деловой предприимчивости, обеспечение должного уровня жизни и социальной защиты населения, сохранение культурного и природного наследия, национального своеобразия и самобытности. Для эффективного осуществления своих регулирующих функций государство располагает такими мощными рычагами воздействия, как законодательство страны, национальный бюджет, система налогов и пошлин. Опыт большинства государств мира подтверждает: при всей объективной зависимости решения социальных проблем от экономического и политического положения в стране социальная политика обладает самостоятельностью, способна своими средствами содействовать повышению уровня благосостояния населения, оказывать стимулирующее влияние на стремление граждан к социальному прогрессу. В современных условиях социальная политика должна быть приоритетна для властных структур любого государства. Конституция РФ (ст. 114) устанавливает: Правительство обеспечивает проведение в стране единой государственной политики в области культуры, науки, образования, здравоохранения, социального обеспечения, экологии. Главное направление политики в социальной сфере — забота о человеке, создание условий для его достойной жизни и всестороннего развития. Современная ситуация в российском обществе диктует необходимость повышения результативности социальной политики государства, концентрации усилий на решении наиболее острых социальных проблем, рациональном использовании ресурсов страны. Определяющей целью социальной политики были и остаются активизация факторов, стимулирующих высокоэффективный и производительный труд, достижение ощутимого улучшения материального положения и условий жизни населения.

Инструментами социальной политики государства выступают *социальная защита и социальная помощь*.

Социальная защита — совокупность практических мероприятий, проводимых государством для поддержания материального благополучия тех слоев населения, которые по объективным при-

чинам не могут самостоятельно зарабатывать деньги для поддержания среднего для данного общества уровня жизни, например инвалиды, многодетные матери, сироты, безработные, малоимущие. Последние называются социально незащищенными слоями.

Социальная защита — важнейшая область социальной сферы жизнедеятельности общества; система мер, осуществляемых государством, объединениями предпринимателей и работников, общественными организациями и движениями с целью гарантировать определенный уровень и качество жизни населения, соблюдение соответствующих прав и привилегий граждан, страхование их от риска оказаться в затруднительном материальном положении, социальная помощь особенно нуждающимся в поддержке. В качестве всеобщей нормы признается право каждого человека на такой жизненный уровень, включая пищу, одежду, жилище, медицинский уход и социальное обслуживание, который необходим для поддержания здоровья и благосостояния его самого и его семьи, и право на обеспечение в случае безработицы, болезни, инвалидности, вдовства, наступления старости или иного случая утраты средств к существованию по не зависящим от человека обстоятельствам. Право на социальную защиту, особое попечение и помощь дают материнство и младенчество. Статья 7 Конституции РФ гласит: в стране охраняются труд и здоровье людей, устанавливается гарантированный минимальный размер оплаты труда, обеспечивается государственная поддержка семьи, материнства, отцовства и детства, инвалидов и пожилых граждан, развивается система социальных служб, устанавливаются государственные пенсии, пособия и иные гарантии.

Гарантия конституционных прав граждан в области социальной защиты — приоритетное направление социальной политики государства. Система социальной защиты складывается из двух основных форм — социального страхования и социальной помощи. Различия между ними определяются в первую очередь регулирующей ролью государства и источниками финансирования. Социальное страхование распространяется на экономически активное, занятое население и обеспечивается главным образом за счет его доходов при ограниченных дотациях из федерального бюджета.

Социальная помощь ориентирована преимущественно на поддержку наиболее уязвимых групп населения — детей, стариков, инвалидов: нацелена на вспомоществование, имеет, как правило, компенсационный характер и финансируется за счет бюджетов разного уровня и благотворительности. В настоящее время федеральные органы и субъекты Федерации предпринимают шаги к тому, чтобы заметно улучшить положение дел в стране. На это направле-

ны и реформы в социальной сфере: совершенствование системы социального страхования, защиты прав и гарантий работников, повышение уровня социальной защищенности и социального обслуживания ветеранов, людей пожилого возраста, детей, других нетрудоспособных и социально уязвимых групп населения. Предусматривается сформулировать и ввести систему государственных минимальных социальных стандартов, увеличить объем ассигнований, направляемых на социальные нужды, стимулировать привлечение средств на благотворительные цели из внебюджетных источников.

Социальная помощь — одна из основных форм социальной защиты, ориентированная по преимуществу на материальное обеспечение престарелых и нетрудоспособных граждан, а также семей, в которых есть дети. Конституция РФ (ст. 39) устанавливает: каждому гарантируется социальное обеспечение по возрасту, в случае болезни, инвалидности, потери кормильца, для воспитания детей и в иных случаях, предусмотренных законом. Система социальной помощи включает: пенсии, устанавливаемые нетрудоспособным членам семьи в случае потери кормильца, инвалидам, в том числе инвалидам с детства, пожилым людям, достигшим 65 (мужчины) и 60 (женщины) лет и не имеющим по каким-либо причинам трудового стажа: пособия и другие выплаты многодетным, неполным и малообеспеченным семьям; социальное обслуживание через стационарные учреждения для престарелых, инвалидов и детей-сирот, центры социального обслуживания на дому и службы срочной социальной помощи; протезирование; профессиональное обучение и трудоустройство инвалидов. Состояние социальной помощи в России остается неудовлетворительным. Помимо общих социально-экономических условий, одна из причин такого положения в том, что многочисленные льготы, компенсации и социальные выплаты, выполняющие функции социальной поддержки, невелики по размерам. Они устанавливаются и выплачиваются без учета доходов и реального благополучия семей, т. е. безадресно. Значительная часть социальных выплат достается обеспеченным группам населения, для которых они не имеют сколько-нибудь существенного экономического смысла, а возможности оказания социальной помощи действительно в ней нуждающимся существенно ограничиваются. Для исправления сложившейся ситуации требуется усилить адресность социальной поддержки на основе учета материального положения семей и заявительного принципа назначения пособий. Это позволит обеспечить концентрацию средств на оказании помощи социально уязвимым группам населения, увеличить размеры пособий реально нуждающимся в них семьям и отдельным гражданам.

В ходе реформирования социальной защиты населения предполагается в дополнение к пособиям и компенсациям, установленным на федеральном уровне, развивать и совершенствовать систему денежной и натуральной помощи малообеспеченным категориям граждан на уровне субъектов РФ. Размеры такой помощи намечается определять с учетом сложившихся в регионе среднедушевого дохода семьи, прожиточного минимума и демографической ситуации. Предусматривается передача полномочий, связанных с упорядочением и осуществлением социальных выплат, органам исполнительной власти регионов и местного самоуправления.

Особое место в сфере социальной жизни занимает **национальная политика**. Ее объектом являются национальные отношения. Она включает такие разделы, как национальное строительство, борьбу с проявлениями национализма и дискриминацией этносов (прежде всего национальных меньшинств), регулирование межнациональных конфликтов, отношений между титульными и нетитульными национальностями в субъектах Федерации и др. Национальное строительство в демократизирующемся обществе происходит на основе компромисса, когда само полиэтническое государство приобретает большую легитимность. Во многом именно ошибки советских политиков в прошлом породили нынешнюю национальную напряженность. Так, известно, что в Казахстане все националистические партии создавались бывшими работниками аппарата ЦК.

Особую озабоченность российских политиков вызывает проблема национализма. Раньше под национализмом понималась система идей о превосходстве своей нации, непризнание равенства народов, нетерпимость, стремление не смешиваться с другими этническими общностями (эксклюзивизм). Тогда как в мировой литературе, обобщавшей опыт национальных движений, в 70-е гг. стало закрепляться иное понимание. В английской традиции термин «национализм» используется в нейтральном смысле и не содержит оттенка как одобрения, так и неодобрения. Он употребляется для обозначения принципа, требующего, чтобы политические и этнические единицы совпали. В соответствии с новой доктриной люди для достижения свободы и самореализации должны самоидентифицироваться с этнической общностью, а раскрытие потенциала народа возможно лишь в собственном национальном государстве. Практика этнических чисток, вынужденные потоки миграции русских из Азербайджана, Казахстана, Грузии, Чечни, стран Балтии изменили отношение к самому понятию национализма в российском общественном мнении. Новая концепция национализма выражает право этноса на свою государственность, защищающую язык, культуру и самобытность национальных общно-

стей¹. Одним из центральных в национальной политике российского государства сегодня является вопрос о соотношении национализма и демократии. Чрезмерный акцент на национальном самоопределении может обернуться трагедией для российского государства: оно способно расколоться по национальным границам. Результаты опросов дают возможность представить, насколько конкретные варианты национализма разделяются массовым общественным мнением. Идея сецессии, включающая готовность идти на жертвы ради самостоятельности, вплоть до использования насильственных методов, поддерживается очень узким кругом людей (не более 1—2%). Идею суверенитета с правом выхода из состава РФ разделяют от 27 до 38% представителей титульных этносов. В наибольшей мере ее отстаивают татары и осетины, а в наименьшей — тувинцы и саха².

Проявления национализма в постсоветском пространстве мы наблюдаем в разных формах — от устремлений, осуществляемых парламентским путем, до агрессивных насильственных действий. По мнению специалистов национализм еще длительное время будет подпитываться обидами за былое — сокращение функций родных языков, утрату культурных традиций, репрессию малых народов, оскорбление национального достоинства отцов и дедов, потерянные территории, стереотип «наказанных» народов. На национальных окраинах ответственность за политическое прошлое народа часто перекладывают на местных русских. Именно на них проецируется ответственность за «имперскую политику федеральных властей». В республиках, переживших межнациональные столкновения, психологические последствия этого особенно заметны. К примеру, в Северной Осетии 70% и осетин, и русских оценивают национальные отношения как напряженные.

Национализм может питаться непредставленностью нерусского населения в высших политических органах федеральной власти. Наконец, национализм в известной степени является реакцией на необъективное освещение положения в республиках средствами массовой информации, на обвинения в агрессивных националистических популистских заявлениях. Этим нередко пользуются политические лидеры в попытках мобилизовать вокруг себя этническое большинство³.

Помимо этих, считающихся главными, разновидностей политики, в литературе и быденном языке используются и другие тер-

¹ Постсоветское пространство: этнополитические проблемы («Круглый стол») // Социологическое исследование. 1997. № 1. С. 34—55.

² Там же.

³ Там же.

мины, обозначающие типы политики. К ним относятся, в частности, миграционная политика, научно-техническая политика, оборонная политика, экологическая политика, налоговая политика, международная политика, семейная политика, бюджетная политика, культурная политика, политика в сфере образования, политика в области театра, кино, печати, средств массовой информации, стратегическая политика, текущая политика и т. д. Их анализ мы опускаем, поскольку он уведет далеко от главной темы.

Таким образом, политика оказывает влияние на все стороны общественной жизни. Например, с помощью политических средств осуществляется воздействие на формирование социально-классовой и социально-демографической структуры общества. В России, в некоторых других странах бывшего СССР предпринимаются меры, направленные на приоритетное развитие фермерства, индивидуальных хозяйств, предпринимательство, посреднических структур. Предполагается, что это приведет к появлению новых социальных общностей, сокращению люмпенских социальных слоев и укреплению социальной базы реформ. Существенно воздействует политика на миграционные процессы, расселение населения, его плотность и воспроизводство.

Культурная политика — совокупность практических мероприятий, проводимых государством с целью усовершенствовать культурное пространство и время жизнедеятельности населения. Так, сокращение рабочего дня и увеличение свободного времени направлено на то, чтобы люди имели больше времени читать книги и газеты, посещать театры и кинотеатры, галереи и выставочные залы, путешествовать. Строительство новых культурных объектов — музеев, залов, парков, выставочных и концертных залов — совершенствует пространственную среду обитания и организации культурного досуга.

Культурная политика обязательно несет на себе отпечаток идеологии того общества, в котором она осуществляется. В советском обществе исповедовался плановый подход к развитию культуры, который был призван обеспечить хотя бы минимум культурных благ максимально возможному числу людей при среднем качестве. Культурная политика имеет как бы два пласта: 1) совокупность провозглашаемых целей, ориентиров, идеалов и идей; 2) совокупность практических мероприятий, которые могут сильно отличаться от провозглашаемых целей. Оба пласта культурной политики существуют в любом обществе, которое хоть как-то занимается регулированием культурной жизни страны. Первый, декларативный пласт культурной политики включает философские принципы и идеологические лозунги типа необходимости всестороннего разви-

тия личности, сохранения культурной самобытности страны, развития национального языка, равного доступа к культурным ценностям для всех социальных групп и народов. Второй, практический пласт культурной политики содержит только те шаги и действия, которые реализуются практически. Между намерениями и реальными шагами может существовать значительное расхождение. Иногда лишь 30—40% из задуманного или пропагандируемого воплощается в жизнь. Так происходит в большинстве стран.

Примером расхождения двух пластов культурной политики может служить советское общество. Хотя ленинская политика провозглашала равенство всех наций в культурном пространстве, в действительности во всех республиках государственным являлся русский язык, в руководстве ключевую роль играли русские кадры. Следствием фактического неравенства явилось ущемление прав коренной национальности, забвение ее культурного наследия, что привело к попытке восстановить свое культурное наследие и отделиться от СССР.

Хотя официально в советском обществе провозглашалось отделение церкви от государства и юридическое невмешательство второго в дела первой, верующие преследовались, а церкви и монастыри разрушались. В научной области советское правительство в целом придерживалось правильной линии на всемерное развитие фундаментальной и прикладной науки. Однако на практике науки военно-промышленного комплекса финансировались и оплачивались гораздо лучше, а культура и гуманитарные науки финансировались по остаточному принципу (что останется после финансирования промышленности, сельского хозяйства и обороны). Хотя с трибуны провозглашалось стремление к миру во всем мире, расширению международного сотрудничества, на практике поездки ученых за рубеж были сильно ограничены. Вместо ученых часто попадали чиновники от науки и партаппарата. Хотя провозглашался принцип продвижения в науке соответственно способностям, профессиональным знаниям и трудовому вкладу, фактически повышение в должности осуществлялось по принципам партийности и идеологической надежности. В результате научными институтами руководили чиновники, а не ученые, что тормозило развитие советской науки. Хотя на словах провозглашалось уважение к русской культуре, долгое время чисто русские писатели и поэты либо искоренялись из школьных программ, телевидения и массового сознания, например Достоевский и Есенин, Булгаков и Замятин, либо искажались их взгляды и творчество (как это случилось с Пушкиным, Маяковским и другими). Дореволюционное искусство предавалось забвению, из него искоренялся «дух самодержавия и религиозно-

сти», которые являлись, кстати сказать, стержнем русской культуры. Методом культурной политики выступают пропаганда и агитация, социальная реклама, культурное строительство.

Сущность и теории государства

Государство — важнейшая составная часть политической системы общества. **Политическая система** общества представляет собой совокупность социальных институтов государственно-организованного общества, осуществляющих определенные политические функции. С давних времен мыслители задумывались над сущностью и механизмами действия государства, его ролью в обществе и политической системе. Созданные ими концепции изучают сегодня в учебных заведениях всего мира. Ниже приведены наиболее известные.

Античность. Первых теоретиков античности называют *социальными философами*. Среди них выделяются два гиганта — **Платон** (427—347 до н. э.) и **Аристотель** (384—322 до н. э.). Они, как и нынешние социологи, изучали традиции, обычаи, нравы и взаимоотношения людей, обобщали факты, строили концепции, которые завершались практическими рекомендациями о том, как усовершенствовать общество. Поскольку в античности «общество» и «государство» не различали, то оба понятия употреблялись в качестве синонимов.

Платон. Первым в истории трудом по «общей социологии» считают «Государство» Платона. Он подчеркивал особую роль разделения труда и создал первую в мире **теорию социального расслоения**, согласно которой любое общество делится на *три класса*: **высший**, состоящий из мудрецов, управляющих государством; **средний**, включающий воинов (видимо, и в древности военно-промышленный комплекс играл не последнюю роль), охраняющих его от смуты и беспорядка; **низший**, где числились ремесленники и крестьяне. Высший класс наделен огромными привилегиями, но он постоянно злоупотребляет властью. Чтобы этого не происходило, знать необходимо лишить частной собственности, которая, согласно Платону, развращает нравы людей. К управлению обществом следовало допускать людей, достигших 50 лет, высокообразованных и талантливых. Они должны вести суровый образ жизни и не предаваться земным утехам. (Как вы думаете, а сегодня высший класс следует этим требованиям?)

Аристотель. У него опорой порядка выступал *средний класс*. Кроме него, существуют еще два класса — богатая **плутократия** и лишенный собственности **пролетариат**. Государство лучше всего управляется в том случае, если: 1) масса бедняков не отстранена от

участия в управлении; 2) эгоистические интересы богатых ограничены; 3) средний класс многочисленнее и сильнее, чем два других.

Несовершенства общества, учил Аристотель, исправляются не уравнительным распределением, а моральным улучшением людей. *Законодатель должен стремиться не к всеобщему равенству, а к выравниванию жизненных шансов.* Частной собственностью может владеть каждый, она не вредит нравам людей и развивает здоровые эгоистические интересы. Человеком управляет множество стремлений, но главное среди них — любовь к деньгам. *При коллективной собственности все или большинство бедны и озлоблены.* С другой стороны, не менее опасно для государства и чрезмерное неравенство людей. Аристотель превозносит общество, в котором средний класс сильнее всех других.

Новое время (XV—XVII вв.). Итальянец **Никколо Макиавелли** (1469—1527) первым из мыслителей Нового времени обратился к идеям Платона и Аристотеля и создал на их основе оригинальную **теорию общества и государства**. Его главное произведение «Государь» как бы продолжает основную линию рассуждения платоновского «Государства», но акцент поставлен не на структуре общества, а на поведении политического лидера. В лице Макиавелли социология и политология обрели новое измерение, они стали *наукой о поведении людей в обществе*.

Макиавелли говорил, что правитель, желающий добиться успеха, должен знать законы поведения людей. **Первый закон** гласит, что нашими действиями правят **честолюбие** и **мотив власти**. Состоятельными людьми движет **страх потерять** то, что они накопили, а бедняками — **страсть приобрести** то, чего их лишили. **Второй закон** гласит: умный **правитель не должен выполнять все свои обещания**. Ведь и подданные не очень спешат с выполнением своих обязательств. Добиваясь власти, можно расточать обещания, но, придя к ней, не обязательно их выполнять, иначе попадешь в зависимость от подчиненных. А где зависимость, там нерешительность, малодушие и легкомыслие. **Третий закон: творить зло надо сразу, а добро — постепенно.** Наградами люди дорожат, когда они редки, наказания же нужно производить сразу и в больших дозах. Единовременная жесткость переносится с меньшим раздражением и считается более справедливой, чем растянутая во времени. Наказание не нуждается в оценке и ответной благодарности (как поощрение).

Следующий шаг сделал английский философ **Томас Гоббс** (1588—1679). Он разработал **теорию общественного договора**, послужившую основой учения о гражданском обществе. У животных нет борьбы за почести и звания, поэтому у них нет ненависти и зависти — причины мятежей и войн. У людей все это есть. Непра-

вильно думать, будто люди от рождения склонны к сотрудничеству. Если бы человек любил другого по естественному побуждению, то он искал общения со всеми в равной мере. Но каждый из нас предпочитает общество тех, кто ему выгоднее. Именно наша природа толкает искать не друзей, а почета и выгод.

Что побуждает людей создавать общество? Взаимное опасение. Оно сбивает людей в группы, помогая выжить в конкуренции. Но, объединившись, люди претендуют вовсе не на общественное благо, а стремятся даже из этого извлечь себе выгоду либо достичь уважения и почестей. Поэтому человеческое общество не будет ни очень большим, ни очень устойчивым. Оно стабильно, если слава и почет возданы всем. Но так не бывает. *Обойденным оказывается всегда большинство, почет достается немногим, следовательно, общество со временем обязательно распадется.* Страх не разъединяет, а объединяет людей, вынуждает заботиться о взаимной безопасности. Государство — наилучший способ удовлетворить такую потребность. Поэтому причина возникновения стабильного, длительно существующего общества — взаимный страх, а не любовь и расположение.

Естественное состояние — война всех против всех или *социальная борьба за выживание*. Она характеризует повседневную жизнь людей в догражданском обществе. Иное дело — **гражданское общество** — высший этап развития. Оно покоится на общественном договоре и юридических законах. У него **три формы правления**: демократия, аристократия, монархия. Только с появлением государства возникают собственность в истинном смысле слова и соответствующие учреждения (суд, правительство, армия, полиция), защищающие ее. В результате прекращается война против всех.

Признавая за королем верховную власть, Гоббс одновременно отрицал ее божественное происхождение. Человек постоянно стремится к самосохранению и к власти, а это неизбежно должно привести к «войне всех против всех». Поэтому людям необходим правитель, которому они передали бы свои права, а тот в свою очередь на основании общественного договора обеспечил бы процветание общества.

Английский философ **Джон Локк** (1632—1704) является теоретиком конституционной монархии и правового государства. В книге «Два трактата о государственном правлении» он утверждал, что государственная власть должна подразделяться на законодательную, исполнительную (включая судебную) и федеративную (внешних сношений), которые находятся в состоянии динамического равновесия в правильно устроенном государстве. Социально-политическая концепция Локка опирается на естественное право и теорию общественного договора. В отличие от Гоббса, трактовавшего

«естественное состояние» общества как «войну всех против всех», Локк считал таковым состояние свободы и равенства людей, живущих своим трудом. Однако он полагал, что главное естественное право людей — право на собственность — должно быть закреплено с помощью разумных законов, дабы исключить возникновение конфликтов. Для этого, согласно Локку, путем общественного договора создается политическое общество, формирующее правительство, ответственное перед народом. Локк обосновал фундаментальные права человека: свободу, равенство, неприкосновенность личности и собственности.

Он одним из первых четко сформулировал принцип разделения властей. Его идеи подготовили «Славную революцию» в Англии (1689) и легли в основу американской и французской революций. Джон Локк считается одним из крупнейших мыслителей эпохи Просвещения.

Термин «государство» обычно употребляется в двух значениях. В широком смысле государство тождественно стране и политически организованному народу, проживающему на данной территории. В этом значении говорят, например, о российском, американском, немецком государствах, имея в виду все представляемое ими общество. Примерно до XVII в. государство обычно трактовалось широко и не отделялось от общества. Для обозначения государства использовались многие конкретные термины: «княжество», «королевство», «империя», «республика», «царство» и др.

В узком значении государство обозначает только организацию верховной власти, стоящей над обществом. В этом случае надо четко разграничивать государство и общество. Французские просветители XVIII в., создавшие договорную теорию государства, полагали, что на заре истории люди никак не были организованы. Однако нужда заставила их сначала создать общество, а затем государство — для защиты своей безопасности извне (от врагов) и изнутри (преступников).

В современной науке государство в узком смысле понимается как **организация, система учреждений, обладающие верховной властью на определенной территории**. Оно существует наряду с другими политическими организациями: партиями, профсоюзами и т. п. Иными словами, государство — это центральный, но не единственный институт политической системы общества.

Государства как политическая организация общества различаются не только формой правления (монархия, республика), но и формой территориального устройства.

Территориальная организация государства описывает то, как взаимодействуют между собой целое и части, если под частями пони-

мать области, регионы, штаты, кантоны и т. д. Иными словами, много или мало автономии, прав и возможностей центр сохранил за местными властями или он полностью растворил все в едином политическом пространстве.

С точки зрения территориального устройства государства подразделяются на унитарные (единое государственное образование); федерации (союз юридически относительно самостоятельных государственных образований: штатов, кантонов, земель, союзных республик и т. п.); конфедерации (государственно-правовые объединения).

В **унитарном государстве** административно-территориальные единицы не обладают собственной государственностью. Для всех одна конституция и гражданство.

Решения, принятые центральным правительством и общим парламентом, обладают силой для всей территории государства.

Унитарная форма государства лучше подходит для однопациональных стран, именно там она и сформировалась.

В **федеративном государстве** роль центрального правительства серьезно ограничена. Источником власти выступают крупные территориальные образования (штаты, земли, кантоны).

Федерация — это устойчивый союз почти самостоятельных государств, имеющих собственные законодательные, исполнительные и судебные органы и, как правило, конституцию, а часто и двойное гражданство.

Такое устройство лучше подходит для многонациональных стран, где несколько народов имеют давно сложившиеся культурные традиции и образ жизни, говорят на разных языках, подчиняются разным нормам, исповедуют разные религии, скажем, ислам и православие, а самое главное — не собираются жертвовать своей самобытностью и готовы ее отстаивать с оружием в руках. Здесь федеративное устройство — разумный компромисс и чуть ли не единственный выход из ситуации. Компромисс, поскольку для государства лучше быть единым, а разумный потому, что национальные меньшинства сохраняют свою самобытность, а большинство учится по-демократически, т. е. терпимо, уважая их права, относиться к ним. В конечном итоге выходит, что школа терпения приносит огромную пользу именно большинству — оно постепенно становится все более цивилизованным.

В федеративном государстве все территориальные субъекты, например штаты, собираются и принимают общую конституцию, которая разграничивает полномочия центра и полномочия мест. В дальнейшем любые изменения в союзную конституцию вносятся только с согласия субъектов федерации. При этом одна часть вопросов яв-

ляется исключительной компетенцией союзных органов, другая — субъектов федерации, третья — совместной компетенцией союза и его членов. За соблюдением разграничения прав центра и мест следит независимый суд, а также обычно двухпалатный парламент, верхняя палата которого формируется из представителей этих самых субъектов.

Чем должно заниматься государство в повседневной жизни? На этот вопрос отвечают **функции государства**. Они подразделяются на внутренние и внешние.

К **внутренним функциям государства** относятся: защита существующего способа производства, экономической и социальной системы; подавление классовых противников (в обществах, разделенных на классы с противоположными интересами); управление экономикой (в странах социализма) либо регулирование хозяйственной деятельности (в капиталистических странах); охрана общественного порядка и поддержание дисциплины; регулирование социальных отношений; культурно-воспитательная, идеологическая деятельность и т. п.

Внешние функции государства: защита интересов данного государства в его взаимоотношениях с другими государствами на международной арене, обеспечение обороны страны либо военной и политической экспансии в отношении других государств; развитие нормальных отношений с другими государствами, развитие взаимовыгодного сотрудничества на основе принципов мирного сосуществования.

Государство появилось на исторической сцене 5—6 тыс. лет назад и с тех пор постоянно развивалось как самостоятельный институт общества. К появлению государства привели следующие, вполне объективные причины. **Первая причина** появления государства — *плотность населения*. В первобытное время небольшие группы людей по 40—60 человек разбредались по огромным территориям в поисках провианта. Они встречались, лишь когда надо было осуществить торговый обмен, кого-то женить на представителе другой группы или отеснить со своей территории. Ученые считают, что тогда на Земле было не больше 5—6 млн человек. Наверное, волков и медведей было больше. Сегодня их 5—6 млрд. Сравним две цифры. В тысячу раз население выросло за неполные 10—15 тыс. лет. Небольшой срок, если вспомнить, что первый человек появился 2—3 млн лет назад.

Когда у человека примитивные орудия труда, то для прокорма ему нужна огромная территория — группе из 40—60 охотников и собирателей необходимо несколько сот квадратных километров. Регулярные столкновения между ними, частый голод и объедине-

ние одних групп с другими для защиты своей территории становятся неизбежными. Завоевание одних народов другими стало следствием ускоренного формирования военных союзов племен то в одном, то в другом месте земного шара. Вскоре все люди вступили в такие союзы.

Вторая причина — *страх перед внешней агрессией и внутренними раздорами*. Некоторые ученые считают, что к созданию государства людей толкал страх перед агрессией со стороны противника, опасение за жизнь и имущество. Но опасность со стороны разбойников и преступников внутри страны служила не меньшей причиной к объединению в государство, которое способно применить силу и установить порядок. Таким образом, опасение перед сородичами служило не меньшим аргументом для создания государства, чем страх перед врагом. Государство как арбитр могло объективно решать все споры и издавать общие для людей законы. Уже в античности под государством стали понимать организацию власти, возвышающуюся над обществом, но ему подконтрольную и его обслуживающую. Государственные чиновники мыслились как слуги народа. Не случайно министр на латинском языке обозначает слугу, а не начальника.

Третьей причиной возникновения государства является *фактор силы*. Посмотрите на современное рыночное общество. Каждая фирма, а их миллионы, окружена охранниками, следящей и подслушивающей аппаратурой, сигнальными и компьютерными системами. Их бы еще глубокими рвами отделить друг от друга — и полной аналогии с феодализмом уже не избежать. Такая аналогия многое объясняет. Средневековая Европа — это множество феодальных княжеств, каждое со своей частной охранной армией, своими флагами, гербами, правительствами, языком, культурой. Города и замки, деревни и округа — под охраной. В путь купцы отправлялись под охраной, а часто и сами являлись профессиональными военными. Дань с подданных собирали с оружием в руках, споры выясняли на мечах, спали и ели с мечом, даже пахали иногда, не снимая оружия.

Кто умел только пахать, а тогда это было сложнейшим искусством, требовавшим пожизненной специализации, приглашал к себе на службу тех, кто умел только воевать. Династия Рюриковичей на Руси пошла от приглашенных варягов. Все европейские короли нанимали или переманивали друг у друга профессиональных солдат. С помощью оружия добивались всего на свете: расположения прекрасных дам, обильных налогов со своих и огромных контрибуций с чужих территорий. Военные отряды обеспечивали бесперебойную торговлю и регулярную уплату налогов.

Экономические законы вынудили людей придумывать рациональные формы решения политических проблем. *Военная кампания* — это тоже разновидность делового предприятия. Чистый доход состоит из размеров дани, которую удастся собрать с мирного населения, минус издержки на содержание армии. Армия — это главная рабочая сила. Она должна постоянно трудиться, дабы оправдывать свое содержание и приносить доход. Но если ее вылазки имеют разовый характер, то доход непостоянен, а сама армия больше походит на банду рэкетиров, обложивших оптовиков. Если же верховная власть устанавливает полную монополию над данной территорией и постоянно собирает дань, то издержки на содержание армии снижаются. Одновременно растет благосостояние мирного населения. Дело в том, что при регулярном сборе, и об этом знают российские рэкетеры, дань с каждого хозяйства берется меньше, ему оставляют на вырост, о его благополучии заботятся, дабы и в будущем можно было бы собирать дань. Регулярные и хорошо собираемые налоги обычно меньше по размерам, нежели разовые, плохо отдаваемые и собираемые разными сеньорами. Вот почему и подданные заинтересованы в сильном государстве, распространяющем власть на большие пространства.

Таким образом, формирование государств происходило по экономическим соображениям. Правитель, имея сильную армию, способен был легко и быстро собирать налоги либо дань с подвластной территории, устраняя любых конкурентов, роль которых играли удельные князья, разбойники, иностранные государства, претендовавшие на эти ресурсы. Разбойники на большой дороге, рэкетеры на рынке, бизнесмены, уклоняющиеся от налогов, — все это конкуренты, а значит, враги государства в борьбе за налоги. Одни устраняются физической силой, другие — юридическими законами.

Демократическая власть, хотя и имеет устойчивую тенденцию к уменьшению масштабов и жестокости насилия, не может обходиться без него. Есть и долго будут сохраняться угрозы и опасности, которые невозможно обуздать и устранять без насилия: действия агрессивных, экстремистских, анархических сил, преступность и т. п. Демократическая власть может применять насилие для принуждения к миру (прекращения и предотвращения военных конфликтов); защиты жизни, прав и свобод граждан; восстановления законности и порядка; охранения самой себя от насильственного свержения. Такое насилие осуществляется в соответствии с Конституцией, а также международным правом. Бывает, что для обеспечения законности и порядка в обществе, кроме правоохранительных сил (полиции, внутренних войск и т. п.), приходится использовать армию. Так было, например, в США в мае 1992 г. в Лос-Анджелесе

при усмирении бесчинствующих толп чернокожего населения; в Италии в 1993 г. в борьбе с мафией.

На протяжении всей истории главная цель государств состояла в завоевании территорий для реализации своих экономических интересов и обеспечения безопасности то ли подчинением одного народа другим, то ли аннексией прилегающей территории. Земля и территория государства составляет тот стратегический ресурс, который по значимости, возможно, превосходит все остальные ресурсы.

Поистине **государство** — это **монополия на законное насилие**. Законным оно считается, если закреплено в конституции государства, где так и записано: на данной территории имеют право применять физическое насилие только уполномоченные государством специальные органы, в частности полиция и армия. Мощное государство удерживает свою монополию, слабое ее отдает. Тогда в стране устанавливается правовой беспредел, хаос, бандитизм, от которых страдают простые люди.

Политическая жизнь общества

Политическая жизнь общества — это совокупность повседневных взаимодействий и взаимоотношений людей (индивидов, группировок, партий) по поводу активного или пассивного участия в политической системе общества. Кто-то организуется в партии, сколачивает блоки, агитирует с трибуны или через СМИ, кто-то выдвигает себя в депутаты или в президенты, добиваясь поддержки электората, кто-то пассивно наблюдает за событиями по телевизору, изредка или никогда не посещая избирательные участки. Все мы являемся участниками огромного концерта под названием «Борьба за власть и механизмы ее удержания», даже если незаметно пристроились на галерке. Нашими голосами может кто-то воспользоваться, наше неучастие может оказаться кому-то на руку. Кто-то не тот пришел к власти, что-то сделал совсем не то, что мы хотели. Недовольные, мы или пассивно молчим, снова отдавая инициативу не тем, кому нужно, или восстаем против власть имущих, хотя они пробрались наверх благодаря нам, не важно, голосовали или молчали мы в тот момент. Итак, политическая жизнь касается всех нас, даже последнего бомжа. Но все ли мы о ней знаем?

В курсе обществознания для 8—9 классов мы затронули ряд важнейших проблем и понятий, которые помогли приоткрыть занавес над политической кухней и узнать, как формируются партии, из кого они состоят, как проходят выборы и референдумы, как политические партии добиваются власти и т. д. Коротко повторим основные положения и двинемся дальше.

Возможность активного участия в политической жизни общества для граждан зависит от множества условий. Формы правления страной — только одни из них. Немаловажную роль играет **политический режим** — система методов осуществления государственной власти, степень реализации демократических прав и свобод личности, отношение власти к правовым основам собственной деятельности, соотношение официальных конституционных и правовых форм с реальной политической жизнью. Существует два главных типа политических режимов — демократические и недемократические, каждый из которых внутри себя подразделяется на несколько видов. К **демократическим режимам** следует отнести такие формы правления, главную роль в которых играет парламент — коллективный законодательный орган. Поэтому вторым названием для демократических режимов выступает термин **парламентский режим**. Республика — яркий пример. К **недемократическим режимам** надо относить такие формы правления, основную роль в которых играет правитель, власть которого ничем и никем не ограничивается. Поэтому другим наименованием для них служит термин **авторитарные** (единоличные) формы правления.

К историческим формам **авторитаризма** относятся азиатские деспотии, тиранические и абсолютистские формы правления древности, Средневековья и Нового времени, военно-полицейские и фашистские режимы, различные варианты тоталитаризма. Монархия, хотя она — форма единоличного правления, занимает промежуточное положение, поскольку очень часто власть короля ограничивалась парламентом. Всем авторитарным режимам присущи такие черты, как отсутствие политической оппозиции и свободы, разветвленный полицейский аппарат и сильная армия, используемые для решения внутрисоциальных проблем. Газеты, радио и телевидение превращаются в канал пропаганды идей этой партии, а школы и университеты — в средство политической социализации в духе правящей идеологии. Произведения искусства и науки проходят жесткую политическую цензуру, религия оказывается под диктатом правящей партии, которая полностью контролирует также и экономику. Эти характеристики вполне применимы к диктатуре, при которой власть в государстве осуществляется недемократическими методами. Она — крайняя форма авторитарного политического режима. Закон государства принимается без согласия народа и против его интересов. Массовые репрессии, которые практиковались и практикуются в диктатурах, доказывают, что власть здесь направлена против интересов народа.

Термином **«тоталитаризм»** описываются все формы авторитарного правления, при которых государство контролирует все сторо-

ны жизни граждан. Впервые тоталитарные формы правления появились после Первой мировой войны. Они имеют две современные разновидности — социалистическое государство и фашистское. Личность и гражданские свободы здесь подавляются, политические права человека не соблюдаются, закон устанавливается произвольно в угоду правящему классу или правителю. Не соблюдается равенство всех граждан перед законом. **Тоталитарное государство** характеризуют следующие черты: аппарат подавления, преследование инакомыслящих, жесткая цензура и отмена свободы слова, диктатура одной политической партии, монополия государственной собственности, геноцид против собственного народа, подавление личности, отчуждение от государства. Можно согласиться с М. Н. Руткевичем в том, что «тоталитаризм по определению является характеристикой *политического*, а не социально-экономического строя. Тоталитарный строй может возникнуть на основе весьма различных по своей сущности социально-экономических отношений, стало быть, в обществах с совершенно различной социально-классовой структурой»¹.

Гораздо больше возможностей для участия в политической жизни предоставляют гражданам **демократические режимы**. Вся политическая, социальная и экономическая жизнь в обществе при таком режиме исходит от парламента, получает законную силу через парламент и контролируется парламентом. Как правило, парламент избирается населением по установленной конституцией системе и выполняет законодательные функции. Истинно демократическим считается только такое общество, где каждое принципиальное решение, принятое властями, проходит *обязательное голосование* у народа. Демократия предполагает наличие в обществе двух явлений: публичного соревнования за голоса избирателей и «включенности» в политический процесс широких групп населения.

Как правило, система голосования очень сложная. В большинстве таких обществ выбрана система, которая называется «представительной демократией». Мнение народа выражают люди, победившие в своих избирательных округах. Граждане в демократическом обществе обладают целым рядом **политических прав и свобод**, позволяющих активно участвовать в политической деятельности: правом избирать и быть избранными, свободой слова, печати, собраний и митингов, союзов, правом направлять личные и коллективные обращения (петиции) в органы власти. Каждый человек имеет *право*

¹ Руткевич М. Н. О социальной структуре советского общества // Социологическое исследование. 1999. № 4. С. 28.

принимать участие в управлении государственными делами как непосредственно, так и через своих представителей, потенциально является активным субъектом политического процесса.

Идеалы демократического устройства общества воплощены в двух понятиях — **гражданского общества** и **правового государства**. Понятие «гражданское общество» многозначно. В науке выделяют два главных значения — гражданское общество как отражение реальности, существующей независимо от нашего сознания, и гражданское общество как лозунг или идеал, к установлению которого на земле стремились многие поколения прогрессивно мыслящих людей. Идеал гражданского общества предполагает сообщество свободных, суверенных личностей, наделенных самыми широкими гражданскими и политическими правами, активно участвующих в управлении государством, свободно выражающих свои мысли, беспрепятственно удовлетворяющих разнообразные потребности: создающих любые организации и партии, нацеленные на защиту интересов этих личностей. В экономическом плане идеал означает многообразие форм собственности, свободный рынок, свободное предпринимательство, в духовном — идейный плюрализм, свободу слова и печати, независимость всех средств массовой информации, свободу вероисповедания. *Правовым* называется такое государство, где соблюдаются следующие признаки: а) господство закона во всех сферах общественной жизни; б) связанность законом государства и его органов; в) судебная защита прав граждан и взаимная ответственность государства и личности. Оно основано на верховенстве права в обществе, свободе людей, их равенстве в правах в качестве прирожденных свойств человека. Члены общества добровольно принимают на себе определенные ограничения и обязуются подчиняться общим законам. В правовом государстве источником законов выступает *гражданское общество*.

Принимать участие в политической жизни имеют право только граждане этой страны. Так было с древнейших времен, и на протяжении нескольких тысяч лет малоимущие, рабы, плебс и женщины боролись за предоставление гражданских прав и свобод. Эта необъявленная война унесла десятки тысяч жизней, тем не менее в современных демократиях, как правило, нет дискриминации по признаку пола, расы, профессии, вероисповедания, национальности. Но остается один — наличие или отсутствие гражданства, получить которое, оказывается, не во всех странах просто. Вот как это происходит в США, куда эмигрируют со всего света миллионы людей.

Проживание на территории данного государства не делает человека автоматически его гражданином. В США, как мы знаем, каждый год приезжает более миллиона иммигрантов. Им предо-

ставляют вначале вид на жительство, и они пользуются почти всеми правами, какими пользуются граждане-американцы: и медицинской страховкой, и пособием по безработице, и различными социальными дотациями, могут получить лицензию и устроиться работать и т. д. Но они лишены одного — избирательного права и права быть избранными на государственные посты. Их называют просто *резидентами*.

В США иммигранту после получения вида на жительство надо прожить еще несколько лет, чтобы получить право голосовать. Лишь после этого он считается гражданином США. Процесс обретения таких прав именуется натурализацией — принятием лица по его просьбе в гражданство или подданство какого-либо государства (например, в случае долготелетнего проживания). Стало быть, до этого момента человек не считается гражданином страны. С момента обретения гражданства человек начинает пользоваться полным перечнем гражданских прав. Дети и подростки не имеют полного статуса гражданства, поскольку не имеют права голосовать и не обладают некоторыми другими, доступными только взрослым правами. Их защищают права, гарантированные конституцией страны. Осужденные во многих странах обычно теряют гражданские права. Они не могут голосовать и быть избираемы в органы власти.

В некоторых странах местные власти используют обвинение в преступлении как способ избавиться от конкурентов на выборах. Такая ситуация произошла в 1998 г. в Нижнем Новгороде, когда победившего на выборах кандидата соперники обвинили в том, что раньше он находился под следствием. Выборы признали недействительными, а получившего поддержку большинства горожан кандидата отправили за решетку.

Гражданство люди принимают, а также от гражданства добровольно отказываются (так поступали некоторые советские диссиденты в 70—80-е гг., уехавшие из страны), гражданства могут лишить человека помимо его желания (так поступали с советскими политзаключенными, попавшими в 30-е гг. в сталинские лагеря). США, Канада и Австралия находились в числе тех стран, которые на протяжении XX столетия охотно предоставляли иммигрантам права гражданства, увеличивая тем самым рабочую силу, расширяя сферу производства и услуг, наращивая экономическую мощь. В конце столетия они начали ограничивать выдачу виз, сдерживая нарастающий приток желающих поселиться в процветающей стране. В посольствах ужесточились требования на въезд. Если в период существования СССР американцы принимали к себе всех политических иммигрантов, памятуя о том, что демократическая страна должна предоставлять политическое убежище так называемым узникам со-

вести, то в период его распада и образования Российской Федерации, признавшей главенство демократических принципов, политические критерии перестали действовать. Но остались квалификационно-профессиональные. Это означает, что указанные страны могут принять к себе высококвалифицированных специалистов, в том числе выдающихся художников, артистов, ученых, но не работников малоквалифицированного труда. В результате десятки тысяч специалистов, на обучение которых Россия затратила огромные деньги, бесплатно достались другой стране. Массовый отток ученых назвали «утечкой мозгов».

В политологии и юридической науке под гражданством понимается также постоянная политико-правовая связь лица и государства, которая выражается в их взаимных правах и обязанностях. Согласно Всеобщей декларации прав человека 1948 г., международным пактам о правах человека, никто не может быть лишен гражданства или права на его изменение. Каждому гражданину государство гарантирует правовую защиту, где бы он ни находился. Эти положения содержатся в Декларации прав и свобод человека Российской Федерации 1991 г. Закон о гражданстве в России принят в 1991 г. В государствах с монархической формой правления для обозначения принадлежности лица к данному государству вместо термина «гражданство» употребляют слово «подданство».

Суть гражданства состоит не только в признании конституции данной страны, но и в возможности участвовать в избрании его главы и высших политических органов управления. Лишенных гражданства лиц конституция уже не защищает. Кроме формального права участвовать в избирательной кампании, в понятие «гражданство», видимо, следует включить какие-то содержательные признаки, скажем, политическую активность людей. С содержательным критерием гражданства дело обстоит не так просто. В одних странах высока политическая активность граждан, и они с удовольствием участвуют во всевозможных органах власти, учреждениях, фондах, движениях и т. д., а в других она чрезвычайно низка. В таком случае говорят, что между властью и народом возникло отчуждение. Население не верит своему государству, поскольку до того оно много раз его обманывало. В первом случае люди чувствуют себя настоящими гражданами и патриотами, во втором многие из них готовы покинуть родину, но по разным причинам не могут. В первую люди иммигрируют, т. е. въезжают из других стран, из второй они эмигрируют, т. е. уезжают в другие страны.

Стало быть, в гражданской пассивности виновато в первую очередь государство, ничего не сделавшее для своих граждан. Но и на самих гражданах лежит не меньшая вина, так как они допустили,

чтобы с ними обращались подобным образом. В Древней Греции и США жители активно требовали от государства положенных им прав, свергали зарвавшихся правителей и в конечном итоге добивались демократического порядка, который позже защищали, не щадя своей жизни.

Таким образом, поведение граждан и обращение с ними государства — взаимосвязанные вещи. Каждое из них выступает причиной и следствием другого. В тоталитарном государстве нет или очень низка правовая защита граждан, а граждане отвечают политической пассивностью. Конечно, они могут приходиться к избирательным урнам, выходить на субботники или праздничные демонстрации, выполнять множество общественных нагрузок, но делается все это неискренне, из боязни не принести себе вред отказом. Такую активность следует назвать внешней, показушной. В большинстве же случаев в тоталитарных или полутоталитарных государствах активность граждан низка. Это и понятно, поскольку от них мало что зависит в государстве. Их отстранили от управления им, стало быть, и требовать активного участия в принятии управленческих решений также нельзя.

Формы и механизмы политического участия

К **механизмам участия** граждан и их объединений (политических партий, фронтов и движений, общественных движений, фондов и добровольных ассоциаций и др.) надо относить такие политические институты и учреждения, которые обеспечивают представление и защиту их интересов в высших законодательных, судебных и исполнительных органах страны. В качестве примера можно назвать избирательное право и голосование, выдвижение кандидатов и баллотирование, организацию политических партий и ассоциаций, институт представительства (народные трибуны в древности и народные депутаты сегодня), институт гражданства, деятельность СМИ и т. д.

Система выборности призвана обеспечить народный суверенитет и представительство всех заинтересованных группировок и слоев населения в системе власти через партии. Роль выразителя народного суверенитета отводится лишь избирательному корпусу. Выборы, по сути дела, являются одним из ведущих институтов легитимизации (узаконивания) существующей политической системы и политического режима. Акт участия в выборах уже сам по себе увеличивает веру граждан в законность и ответственность правительства. Учитывая этот факт, в индустриально развитых странах большое внимание уделяется подготовке подрастающего поколе-

ния к участию в политическом и особенно в избирательном процессе. Большая роль отводится системе образования, а также различным механизмам — от официальных празднований национальных праздников до мероприятий патриотических организаций. Избирательные кампании уже сами по себе обеспечивают возможности для пропаганды достоинств участия в голосовании.

Роль института всеобщих выборов невозможно переоценить. Выбирая ту или иную партию, того или иного депутата, народ выражает свои потребности, чаяния, интересы, жалобы самым мирным и конституционным путем, не прибегая к восстанию или изгнанию революции. И когда не было этого института, народу приходилось напоминать о себе именно таким кровавым и разрушительным для всего общества путем.

Конечно, избранное правительство, Государственная дума и избранный президент находятся под очень слабым контролем народа. Это одновременно плохо и хорошо. Хорошо потому, что необходимость «отрабатывать» народное доверие, строить политику только в согласии с данными ранее обещаниями или только по наказу избирателей сильно сковало руки органам власти. Правители, ответственные перед народом, — это одно, а правители, зависимые и потворствующие народу, — это совсем другое. Так рассуждал в свое время Н. Макиавелли.

В зарубежных странах относительная легкость, с которой может быть заменено действующее правительство, снижает остроту возможных требований об изменении самого политического режима и его институтов. Этим обуславливается, что институт всеобщих выборов является одним из важных элементов современной политической системы. Не прибегая к революционному насилию, но используя современные механизмы политического участия, народ все же способен навязать властям свою волю.

Если бы институт выборов не зарекомендовал себя как самый эффективный инструмент политической стабилизации общества, то многие страны скорее всего отказались бы от него. Но ныне в подавляющем большинстве стран действует всеобщее *избирательное право*.

Под **избирательным правом** понимаются два явления: 1) совокупность правовых норм, устанавливающих порядок выборов главы государства, представительных органов и др.; 2) право гражданина участвовать в выборах, избирать (активное избирательное право) и быть избранным (пассивное избирательное право). Избирательное право обычно регламентируется Конституцией и специальными законами о выборах. Определяет порядок выдвижения кандидатов, нормы представительства, порядок определения результатов голосования и др. Избирательное право дает лю-

дям мощнейшие каналы влияния на принятие политических решений.

Однако так было не всегда. В античной Греции права голосовать были лишены рабы, иностранцы, женщины и малоимущие. В Древнем Риме долгое время к голосованию не допускали плебеев — преобладающую массу свободного (т. е. не состоявшего в рабстве) населения. Имущественный ценз ограничивал избирательные права граждан не только в античности, но и в Новое время. Малоимущие белые мужчины не имели права голосовать в XIX в. в передовых странах типа США и Англии.

По конституции США от 1787 г. тысячи чернокожих рабов были лишены гражданских и общечеловеческих прав. Только в 1870 г. была принята XV поправка к Конституции, предоставляющая право голоса неграм. Однако после отзыва федеральных войск с Юга в 1877 г. негры практически были лишены возможности участвовать в голосовании. Лишь начиная с 20-х гг. негры стали добиваться некоторых успехов в расширении права участия в выборах. Важное значение имели законы 50—70-х гг. XX в., снявшие ограничения на участие негров в избирательном процессе. В ЮАР чернокожих допустили к ним только в середине 90-х гг.

Американские женщины не имели права голосовать до 1920 г. В Нидерландах, например, в 1800 г. электорат включал всего 12% взрослого населения, к 1890 г. эта цифра поднялась до 27%, в 1900 г. — до 63%. Здесь всеобщее право голоса было введено для мужчин в 1917 г., а для женщин — в 1919 г. В Англии это случилось чуть позже — в 1928 г. Женщины получили право голоса во Франции в 1944 г., в Италии — в 1945 г., в Греции — в 1956 г. В швейцарской республике, этом символе цивилизованности и стабильности, женщины впервые были допущены к избирательным урнам только в 1971 г.

В большинстве стран процесс и порядок проведения **избирательных кампаний** регламентируются законодательными нормами. Например, отличающееся большой строгостью избирательное право Японии запрещает делать подарки избирателям, привлекать их обещанием продвижения по службе, обходить дома избирателей с целью предвыборной агитации и т. д. В ФРГ запрещено публиковать результаты опросов общественного мнения за две недели до выборов, а в Англии — в день выборов. Достаточно регламентировано использование средств массовой информации, особенно телевидения и радио. Так, законодательно устанавливаются общий период времени, отводимого на СМИ для ведения избирательных кампаний, принципы его распределения между партиями и кандидатами, составляется расписание, в соответствии с которым общее время разбивается по дням избирательной кампании.

Голосование — одна из важнейших форм участия граждан в политической жизни страны. Наряду с ней имеются и другие, в частности организация и участие в политических и общественных движениях, обращение в парламент и местные законодательные органы власти с предложениями и проектами, участие в собраниях и митингах, агитация за ту или иную партию, работа в качестве партийного функционера, членство в политическом клубе или организации, денежные пожертвования в пользу партии.

Процедура голосования во всех странах примерно одна и та же. Она включает следующие основные элементы: 1) регистрация в списке избирателей по месту жительства; 2) тайное голосование в специальной кабине; 3) использование одинакового для всех избирательных округов списка кандидатов; 4) присутствие на выборах сторонних наблюдателей, контролирующих правильность процедуры голосования; 5) подсчет бюллетеней специально созданной комиссией; 6) официальное опубликование результатов голосования.

Выборы предполагают, что гражданам в процессе голосования предлагаются два и более кандидатов, из числа которых они могут по свободному волеизъявлению выбрать одного. В большинстве стран выборы проходят на альтернативной основе, т. е. избирателям предоставляется возможность выбрать одну кандидатуру из многих. Выборы могут проходить в один и в два тура. Если из нескольких кандидатов ни один не набирает больше половины голосов, организуется второй тур. Выборы — это игра между кандидатом и избирателем, правила которой определены демократической процедурой.

В современных условиях для большинства населения основной, а зачастую и единственной формой участия в политике является участие в избирательном процессе. Всеобщие выборы позволяют выявить расстановку политических сил в стране в целом, в отдельной области, штате, земле, на муниципальном уровне, в избирательном округе, определить степень доверия избирателей к той или иной партии, конкретным ее лидерам, кандидатам, программным установкам и т. д. Они позволяют избирателям делать продуманный, осознанный выбор в пользу той партии и программы, которые, на их взгляд, в наибольшей степени соответствуют их позициям и интересам.

В основе регламентации избирательных кампаний лежат три важнейших принципа:

- обеспечение равенства возможностей для всех участвующих в выборах партий и кандидатов;
- требование лояльности, в соответствии с которым кандидаты обязаны вести себя уважительно по отношению к своим противникам;

- обязанность невмешательства государственного аппарата в ход предвыборной борьбы.

Суть первого условия состоит в том, что всем кандидатам на выборах предоставляется одинаковый максимальный объем расходов на проведение кампании. При этом ограничиваются суммы пожертвований частных лиц и организаций в фонды избирательных кампаний. В то же время государство во многих странах берет на себя финансирование части предвыборной кампании, к примеру в России оно предоставляет бесплатно 30% эфирного времени для предвыборной агитации. Одновременно всем партиям и кандидатам гарантируется одинаковое время для выступлений на радио и телевидении.

Хотя предвыборный этикет не допускает каких бы то ни было фальсификаций, оскорблений противника, унижения чести и достоинства и т. д., в России начиная с 1992 г. постоянно нарастала так называемая «война компроматов», в ходе которой практически на каждого кандидата и политическую партию противники через средства массовой информации «выливали ушат грязи», т. е. негативную и компрометирующую информацию, часть которой оказывалась сфабрикованной. Подобное случается не только у нас. Если в США кто-то вздумал гнусно клеветать на соседа, то в случае судебного разбирательства это может обойтись очень дорого. Иное дело — предвыборная кампания. Клевета кандидатов ненаказуема! Таковы правила игры. Неудивительно, что раззадоренные полной безнаказанностью кандидаты купают друг друга в помоях. А бедным избирателям остается только зажимать носы. В каждом штате страны свои нравы и традиции. Если на Севере, где преобладают выходцы из Скандинавии, люди и мысли не допускают о возможности каких-либо махинаций на выборах, то на Юге народ, напротив, искренне недоумевает, как может без этого проходить голосование. В конце XX столетия в США избиратели вынуждены заполнять анкеты, где указывают рост, вес, цвет глаз и волос. Делается такое для того, чтобы не было подмены. Каждый избирательный бюллетень и корешок к нему имеют свой номер — как на долларе.

В предвыборной кампании в ход идут не только традиционные плакаты, наклейки, значки, но подчас и самые необычные предметы. Скажем, в США один из кандидатов использовал... мухобойки, которые дарилась избирателям. Хлопаешь мух — а имя кандидата на рукоятке мелькает перед глазами. Поневоле запомнишь его!

Государственное устройство и политическую жизнь в обществе во многом определяет тот способ, каким население выражает свою волю по ключевым вопросам. Одним из них является *институт референдума*. **Референдум** — форма принятия законов или решение

наиболее важных вопросов государственной жизни путем всеобщего голосования. Одна из форм непосредственной демократии. Он предусматривает решение наиболее важных для общества вопросов посредством всенародного голосования, результаты которого имеют высший правовой статус и обязательны для исполнения всеми государственными органами. Референдум используется в качестве законодательного механизма большинством демократических государств мира.

Одна из главных функций избирательной системы состоит в институционализации политического участия граждан, замене спонтанных, стихийных, неорганизованных и зачастую незаконных (бунт, восстание и т. д.) форм политических действий узаконенными, легальными и легитимными.

Партийная система общества

В любом государстве политику определяют партии, за которыми стоит большинство населения и которые выражают — через своих функционеров — интересы тех или иных групп, слоев, классов. Они борются за голоса избирателей и в большинстве случаев мирным путем приходят к власти.

Политической партией надо называть организованную группу людей, разделяющих общую политическую программу и стремящихся законным путем прийти к власти, поставив своего президента и сформировав свое правительство. Она представляет такую политическую организацию, которая выражает интересы социальных групп и объединяет их наиболее активных представителей.

Понятие «политическая партия» возникло в XIX в. вместе с формированием представительных институтов и распространением избирательного права. Под партией имелась в виду организация, преследующая цель завоевания постов в государственных органах в конкурентной борьбе за голоса избирателей. Впоследствии оно расширилось категорией «политическая организация». К политическим организациям относились те, которые не были вовлечены в конкурентную избирательную борьбу, мелкие партии, которые не обладали реальными возможностями добиваться властных должностей и апелляции к электорату, революционные организации, стремящиеся к ликвидации самого принципа избирательности, а также правящие группы в тоталитарных государствах. Хотя в XIX в. дискуссии о правомерности, значении и функциях партий не прекращались, к концу столетия они стали важнейшими составляющими современных политических систем. К примеру, если в 1861 г. в Великобритании в парламентских выборах партии вообще не

участвовали, то в 1951 г. во властные структуры не был избран ни один независимый от партии претендент.

Партии, соединяя гражданское общество с государством, способствуют преодолению или смягчению конфликтов, имманентно присущих их отношениям. Именно благодаря партиям обеспечивается функционирование законодательных собраний и исполнительной власти. Можно утверждать, что сильные партии не ослабляют, а, наоборот, усиливают государство, укрепляя каналы обратной связи последнего с обществом, его контроль над политическим процессом. Соответственно слабость партии неизбежно оборачивается слабостью государства.

Если в парламент депутатов избирает народ, то в руководство партии людей избирают на партийных собраниях или съездах. Все члены партии делают денежные взносы, на которые содержится партийный аппарат, проводятся партийные мероприятия, выпускается партийная литература и т. д. Круг избирателей, голосующих за какую-либо политическую партию на парламентских, президентских или муниципальных выборах, называется **электоратом**. Партии борются вначале за создание своего электората, затем за его расширение и удержание. Каждый электорат имеет свою специфику. К примеру, электорат РКПР составляют преимущественно пенсионеры и рабочий класс, электорат НДР и «Яблоко» — молодежь и люди среднего возраста, бизнесмены, менеджеры, преподаватели, студенты. Политические партии конкурируют между собой за электораты.

Партии действуют как посредники между индивидом и правительством, являясь в то же время механизмами продвижения своих лидеров к власти. Политическая партия выполняет следующие **функции**:

- **политическую** — овладение государственной властью;
- **представительскую** — выражение интересов определенных групп и слоев населения;
- **рекрутерскую** — подготовку и выдвижение кадров для различных политических институтов;
- **электоральную** — организацию и участие в избирательных кампаниях;
- **социализации** — воспитание преданных членов и формирование политической культуры граждан.

Одной из функций партий является *отбор и выдвижение* политически грамотных лидеров для парламента и правительства. Вслед за профессиональными политиками от партии во власть приходит окружающий их аппарат: партийные эксперты, аналитики, специалисты.

Выделяют следующие **признаки политической партии**:

- 1) **политическая программа**, где сформулированы цели и стратегия партии;
- 2) партийный устав, содержащий важнейшие нормы внутривнутрипартийной жизни;
- 3) руководящие органы (центральный комитет) и аппарат партийных функционеров, чаще всего освобожденных;
- 4) разветвленная сеть первичных местных организаций, состоящая из добровольных активистов;
- 5) активное участие в борьбе за высшую власть в государстве;
- 6) фиксированное в списке количество членов партии и нефиксированное количество сочувствующих людей.

Политическая программа — совокупность положений, описывающих будущее устройство общества, выражающих критику стоящего у власти правительства, средства и механизмы решения злободневных социальных и экономических проблем, с которыми столкнулся народ. Ядром политической программы выступает **политическая философия** — стройная система взглядов на правильное устройство общества, восходящая своими корнями к той или иной мировой политической системе — коммунизму, социализму, либерализму, консерватизму, фашизму. Именно политическая философия является своеобразным мозговым центром, а сама программа, наполненная более конкретными суждениями, выполняет функцию ее практического приложения.

Конечно, существуют индивиды, формирующие свое мнение о партиях и кандидатах на основе тщательного анализа их программных заявлений. Как правило, это хорошо образованные люди, обладающие высоким социальным статусом. Но подобный тип гражданина встречается в реальной жизни довольно редко, гораздо реже, чем рядовой избиратель, который, как правило, не склонен утруждать себя сверх необходимости.

К основным типам политической философии относят четыре следующих: коммунизм, либерализм, консерватизм и фашизм.

Коммунизм (от лат. *communis* — общий) — это общее название различных концепций, в основе которых отрицание частной собственности (первобытный коммунизм, утопический коммунизм и др.). В марксистской концепции исторического процесса общественно-экономическая формация сменяет капитализм и проходит в своем развитии две ступени (фазы) — низшую, называемую социализмом, и высшую, называемую полным коммунизмом. Социализм представлен множеством учений, в которых в качестве цели и идеала выдвигается осуществление принципов социальной справедливости, свободы и равенства, а также общественного строя,

воплощающего эти принципы. Термин «социализм» появился во второй половине XIX в., хотя представления о строе социальной справедливости восходят к древним идеям о «золотом веке». Современный социализм как политическая философия построен на идеях утопического социализма, высшей формой которого служит теория научного социализма, разработанная К. Марксом и Ф. Энгельсом, которые рассматривали социализм как низшую фазу (ступень) коммунизма, приходящего на смену капитализму в результате пролетарской революции и установления диктатуры пролетариата.

Утопический социализм — это учения об идеальном обществе, основанном на общности имущества, обязательном труде, справедливом распределении. После Октябрьской революции 1917 г., провозгласившей своей целью воплощение на практике идей научного социализма, социализм развивался в двух руслах, на которые раскололось международное социалистическое движение, — коммунистическом и социал-демократическом. В социал-демократическом течении утвердилась ориентация на реформирование капитализма. Претерпев значительную эволюцию и отказавшись от марксизма как единственной идейной основы, социал-демократия выработала современную концепцию демократического социализма, по которой социализм может быть осуществлен в длительном процессе реформирования капитализма, утверждения политической, экономической и социальной демократии и ценностей свободы, справедливости, солидарности и равенства. Политика социал-демократии оказала влияние на демократизацию отношений власти и собственности, на рост уровня и качества жизни наемных работников и в совокупности с другими факторами привела к значительной трансформации капиталистического общества.

В коммунистическом движении получили распространение представления о социализме, связанные с утверждением с конца 20-х — начала 30-х гг. тоталитарного строя в СССР, а после Второй мировой войны и в других странах (мировая социалистическая система). Характерные черты такого строя, который был объявлен социалистическим (реальный социализм, зрелый, развитый социализм), — монополия государственной собственности, директивное централизованное планирование, диктатура верхнего слоя партийно-государственного аппарата, опиравшегося на аппарат насилия и массовые репрессии, насаждавшего произвол, беззаконие, нетерпимость к инакомыслию. Господство тоталитарной системы привело к экономическому, политическому и духовному кризису, значительному отставанию от развитых стран мира, изоляции от мировой культуры. Преобразования, начавшиеся с конца 80-х — начала 90-х гг.

в СССР, России и других странах, направлены на переход к рыночной экономике и демократии.

Либерализм — идейное и общественно-политическое течение, возникшее в европейских странах в XVII—XVIII вв. и провозгласившее принцип гражданских, политических, экономических свобод. Истоки либерализма — в концепциях Дж. Локка, физиократов, А. Смита, Ш. Монтескье и других, направленных против абсолютизма и феодальной регламентации. Идеи либерализма получили первое воплощение в Конституции США (1787) и Декларации прав человека и гражданина (1789) во Франции. В XIX— начале XX в. сформировались основные положения либерализма: гражданское общество, права и свободы личности, правовое государство, демократические политические институты, свобода частного предпринимательства и торговли. Современный либерализм (неолиберализм) исходит из того, что механизм свободного рынка создает наиболее благоприятные предпосылки для эффективной экономической деятельности, регулирования социальных и экономических процессов; вместе с тем постоянное вмешательство государства необходимо для поддержания нормальных условий функционирования рынка, конкуренции. В конце XX в. происходит сближение идей либерализма, консерватизма и социал-демократии.

Консерватизм (франц. *conservatism* от лат. *conservo* — охраняю, сохраняю) — совокупность идейно-политических и культурных течений, опирающихся на идею традиции и преемственности в социальной и культурной жизни. Для него характерны приверженность к устоявшимся социальным системам и нормам, неприятие революций и радикальных реформ, отстаивание эволюционного, органичного развития. Консерватизм против вмешательства государства в экономику и частную жизнь граждан, устранения социального неравенства, оказания государством помощи бедным. В условиях социальных перемен консерватизм проявляется в требованиях реставрации старых порядков, восстановления утраченных позиций, в идеализации прошлого. Впервые термин «консерватизм» употреблен Ф. Шатобрианом; обозначал концепции, выражающие идеологию аристократии периода Французской революции конца XVIII в.

Фашизм (итал. *fascismo*, от *fascio* — пучок, связка, объединение) построен на идее расового превосходства коренной национальности, «лучшая» часть которой (элита) должна управлять политической и социальной жизнью общества. Фашизм представляет собой идеологию, основанную на убеждении в том, что общество спасут жесткий порядок, дисциплина, вера в единоличного лидера. Фашизм противопоставляет демократии тоталитарный режим. Он

опирается на массовую тоталитарную политическую партию и непререкаемый авторитет «вождя», «фюрера». Массовый террор используется по отношению к «врагам нации» — идейным противникам, а с помощью идеологии шовинизма оправдывают преследование представителей «низших» рас и «неполноценных» народов. Движения фашистского типа широко используют демагогию, популизм, лозунги социализма, имперской державности, апологетику войны. Фашизм находит опору преимущественно в социально обездоленных группах в условиях общенациональных кризисов и катаклизмов модернизации. По способам политической мобилизации общества, приемам террористического господства и пропаганды к фашизму близки тоталитарные режимы сталинизма, маоизма, «красных кхмеров» и др.

Наблюдается хронологическая последовательность в возникновении партий в зависимости от идейной ориентации. Либерализм и либеральные партии возникли в борьбе против феодальных режимов. В Европе в середине XIX в. либералы первыми создали организации с собственной идеологией и фракциями в парламенте. Первыми из них были Прогрессивная партия в Германии, Бельгийская либеральная партия и др. Французская революция, которая стала переломным этапом в переходе от феодализма к капитализму, дала сильнейший толчок образованию на Европейском континенте разнородных консервативных группировок, которые во второй половине XIX—начале XX в. сформировались в консервативные партии. Они, по сути дела, возникли в качестве реакции и противовеса либеральным партиям. Рабочие партии возникли в борьбе с капиталистической системой, аграрные — как реакция против индустриального развития, коммунистические — против социал-демократии, а фашистские — против демократии во всех ее формах.

В конце XIX—начале XX в. партии стали фактором политической жизни России. Особенно сильный толчок к их формированию и консолидации дала буржуазная революция 1905 г. Либеральные организации и партии формировались на основе сил, группировавшихся вокруг Вольного экономического общества, Юридического общества при Московском университете, Союза взаимопомощи русских писателей, комитетов грамотности в Москве, земских организаций и т. д. К концу 1905 г. оформились «Союз 17 октября» (октябристы), конституционно-демократическая партия (кадеты), Партия мирного обновления, Торгово-промышленная партия, Партия правового порядка и т. д.

Как выяснили ученые, избиратели сильнее привержены политической философии, нежели политической партии. Это означает, что пожилые люди готовы перейти из лагеря КПРФ к более ради-

кальным прокоммунистическим партиям, если сочтут, что лидер первой Г. Зюганов «предает» идеалы коммунизма и становится оппортунистом. В связи с этим политологи говорят о своеобразии электоральной неустойчивости в стране¹. Исследования показывают, что субэлектораты каждого из идеологических блоков довольно стабильны, тогда как электоральная неустойчивость в рамках самих этих блоков чрезвычайно высока. Это означает, что для избирателя важна не сама партия, а идеология. На следующих выборах он может предпочесть другую партию, но его приверженность исходной идеологической ориентации сохранится².

Партии различаются не только по своей политической программе, идеологии, месту и роли в обществе, численности сторонников, но и по внутренней **организации**. Одни партии не имеют жесткой дисциплины и иерархии, напоминая клуб для любителей игры в гольф. Другие отличаются жесткой дисциплиной, иерархией, централизованной структурой, походя на бюрократическое управление металлургической корпорации. За крупное нарушение партийного устава члена партии могут исключить, лишив всех привилегий, за мелкое нарушение, например неуплату взносов, вынести строгий выговор. Партийные обязанности выполняют здесь так же, как ходят на работу, — точно в срок, качественно, дисциплинированно.

Но какой бы жесткой или мягкой ни была политическая партия, как только она становится крупной, моментально разрастается в огромную пирамиду с массой региональных представительств, ячеек, первичных бюро, секций, отделов и подотделов.

Нижний уровень партийной организации составляют рядовые граждане, которые образуют **блок избирателей**. Они идентифицируют себя с данной партией и систематически голосуют за нее на выборах. Рядовые избиратели организуют низшие первичные ячейки — избирательные округа. В США, например, демократическая партия имеет 2,5 тыс., а республиканская — 2 тыс. окружных организаций. В конечном счете именно граждане составляют массовую базу, которая обеспечивает кандидатов партии поддержкой у избирательных урн. *Второй этаж* занимают официальные партийные организации, т. е. **местные органы управления партией** и состоящие в них партийные функционеры. Главная задача функционеров состоит в мобилизации на местном уровне избирателей в поддержку кандидатов своей партии. Избирательные ячейки объединяются в организации на районном, областном, земельном, штатном

¹ Под электоральной неустойчивостью понимаются изменения в субэлекторатах партии.

² Шевченко Ю. Д. Между экспрессией и рациональностью: об изучении электорального поведения в России // Полис. 1998. № 1. С. 130—137.

и т. д. (в зависимости от страны) уровне, а совокупность партийных организаций этих последних — в общенациональную партию. Таким образом, первичной ячейкой партийной организации выступает избирательный округ, где миссионеры из разных партий ведут неустанную агитацию, участвуют в организации выборов, а затем, в случае победы на местном уровне, входят в органы краевой администрации.

Почти все современные политические партии имеют **партийный аппарат**, представляющий собой особую группу людей, профессионально занимающихся организационными вопросами политической деятельности партии на всех уровнях. Так, например, в США как демократическая, так и республиканская партии возглавляются национальными комитетами, сформировавшимися еще в середине XIX в. Они занимаются административными вопросами, организуют предвыборные кампании кандидатов партий, устанавливают сроки, место и порядок проведения партийных съездов, обеспечивают соблюдение правил избрания делегатов на съезды и т. д.

Третий уровень — система общенационального управления партией, состоящей из должностных лиц в государственном аппарате: президенты, губернаторы, члены парламента, законодательных собраний областей, штатов, земель, местных органов и т. д. Сюда входят официальное партийное руководство, известные стране партийные деятели — наиболее влиятельные политические фигуры, множество партийных руководителей на общенациональном и местном уровнях, партийная бюрократия. На третьем уровне образуются региональные службы, а выше их стоят общегосударственные. Как и в промышленной корпорации, команда поступает сверху вниз, контролируется выполнение на местах, а жалобы и петиции поступают снизу вверх. Огромная партийная машина не выпускает никакой продукции, если не считать прокламаций, брошюр, плакатов и т. д. Она не оказывает потребительских услуг. Она мобилизуется один раз в 4 или 5 лет, готовясь к очередным выборам. Тогда в этой машине все крутится, бегают, агитирует, выступает, подписывает, собирает, анализирует и призывает.

В США члены политической партии, работающие в какой-либо ее организации, не превышают 8% от общего числа проголосовавших за нее на выборах. Видимо, и для других стран можно получить близкие величины. Таким образом, партийное ядро, очень небольшое по размерам, достигает огромного эффекта, заражая массы людей своей активностью и целеустремленностью. Партии, одержавшие победу на выборах или сумевшие провести в законодательные органы своих представителей, получают возможность участвовать в формировании правящей элиты, подборе и расстановке управленческих кадров, а через них — влиять на принятие принципиаль-

ных решений. Послевыборная стадия характеризуется заключением межпартийных соглашений, образованием *партийных коалиций*, союзов и блоков победивших партий.

Отличительная черта коалиционных правительств и партийных коалиций в европейских странах — отсутствие жестких линий, разграничивающих программы и электорат входящих сюда партий. Предвыборные платформы этих партий, как правило, не содержат оригинальных положений, радикальных лозунгов и характеризуются прагматизмом, приверженностью компромиссам и решению очень конкретных, повседневных проблем, стоящих перед обществом. В индустриально развитых странах, как правило, выборы выигрывают не экстремисты правого или левого толка, а центристские партии с умеренной программой. Фракционность является одной из важнейших характеристик современного политического процесса. Поскольку в общенациональные партии входят разнообразные социальные и региональные группы, преследующие зачастую весьма противоречивые интересы, важнейшие политические решения как на местном, так и на общенациональном уровнях достигаются путем разного рода компромиссов, соглашений и сделок.

Совокупность всех существующих и действующих в стране партий называется **партийной системой**. Они могут быть: а) однопартийными, б) двухпартийными и в) многопартийными. В Китае и на Кубе — однопартийная система, в США, Англии и Канаде — двухпартийная, большинство же европейских держав, в частности Германия, Италия, Бельгия, имеют многопартийную систему. При авторитарных режимах у власти находится одна партия. Остальные либо запрещены, либо занимают полулегальное положение. В Конституции Российской Федерации признаются политическое многообразие и многопартийность (ст. 13). Все общественные объединения равноправны. В настоящее время в нашей стране действуют десятки политических партий, но у многих партий отсутствует реальная социальная база, нет разветвленной сети первичных организаций, крайне невелика численность. В 1991 г. с отменой шестой статьи Конституции СССР перестала существовать однопартийная система в самой большой по территории стране мира.

В однопартийной системе граждане склонны отождествлять политическую систему с политикой конкретных руководителей. В такой ситуации любые нападки на политического деятеля или господствующую партию рассматриваются как нападки на политическую систему в целом, а дискуссии о политическом курсе часто затрагивают фундаментальные вопросы выживания общества.

В многопартийной системе нападки на политических деятелей не только допускаются, но и поощряются. Дискуссии о политическом

курсе различных партий ведутся открыто и публично — в средствах массовой информации. Они вовлекают в участие широкие слои избирателей, формируя высокоразвитую политическую культуру. Нападки друг на друга не перерастают в вопросы о выживании общества или политической системы. Даже у противоположных партий постепенно вырабатывается много общего, поэтому при переходе государственной власти от одной партии к другой, например от демократов к республиканцам в США или от консерваторов к лейбористам в Англии, резких изменений политического курса и экономической политики не происходит. Такова отличительная черта стабильных и экономически крепких государств.

В переходных обществах типа современной России переход власти от одной партии к другой чреват серьезными изменениями. Об этом свидетельствует другой факт: даже смена одного правительства другим, скажем Гайдара Черномырдиным или Кириенко, в России, где власть оставалась у одной и той же политической партии (группировки), вызывала серьезные изменения внутренней и внешней политики.

Одна из важнейших функций партийной системы заключается в узаконивании незаконных интересов и устремлений. Поскольку общество всегда раскалывается на множество групповых интересов, большинство из которых несовместимы между собой, то попытка господствующей партии объявить незаконными все другие резко снижает стабильность общества. Политические партии, стоящие в оппозиции, имеют право придерживаться иных взглядов и философии, но они должны считаться законными. Достижение в обществе политического согласия предполагает, что создаются некие общепризнанные правила игры, обязательные для всех сторон, вовлеченных в политический процесс. Партии, находящиеся в оппозиции, отвергают заговор, государственный переворот, бунт, восстание, революцию и т. д. В качестве единственного средства завоевания политической власти признается открытое обращение к избирателям с просьбой поддержать данную партию на выборах.

Одновременно на действующее правительство, выражающее часто интересы только одной партии, налагаются жесткие ограничения: оно не может прибегать к незаконным средствам в борьбе или диалоге с политической оппозицией.

Субъекты политической жизни

Помимо рядовых граждан, формы участия которых в политической жизни мы уже рассмотрели, важными субъектами политической жизни страны являются политические группы. Ниже будут

рассмотрены четыре ведущие группы, а именно группы давления, группы интересов, лобби и элита.

В демократическом государстве рядовые граждане оказывают влияние на правительство двумя путями:

- голосованием на выборах;
- созданием организованных общественных групп.

Такие группы называются общественными потому, что участвующие в них граждане не получают за свою работу заработной платы, не проходят школьного или вузовского обучения, не регистрируются в качестве обычной организации, скажем института или торговой фирмы, создающей товары и услуги. Добровольные помощники чаще всего работают бесплатно.

Различают два типа организованных общественных групп:

- группы, защищающие собственные интересы (профсоюзы, союз предпринимателей);
- группы, выступающие с новой инициативой по изменению законов (феминистское движение).

Первый тип называется **группами давления**, второй — **группами интересов**. Профсоюзы эволюционировали в сторону оплаты труда добровольным помощникам, бюрократизации своей деятельности, создания уставов, кодексов, иерархии. Они даже открывают коммерческие предприятия, обеспечивающие профсоюз деньгами.

Наименование двух групп достаточно условное и часто вводит в заблуждение. К примеру, куда отнести общество по защите памятников культуры или общество по охране окружающей среды? С формальной точки зрения — к первому типу, поскольку в их названии встречается слово «защита». Но в действительности они стоят на страже не своих групповых интересов, а интересов всего общества. В то же время профсоюзы, отстаивая собственные интересы, постоянно выступают с законодательной инициативой и требуют внести те или иные изменения в общество. Правильнее оба типа групп различать по тому, чьи интересы они защищают — свои собственные или других людей, и потому одни называть группами давления, а другие — группами интересов. Очевидно, что совет ветеранов относится к первым, а Красный Крест и Армия спасения — ко вторым.

Группы интересов надо отличать от политических партий. Делается это по двум критериям. Во-первых, группы интересов никогда не стремятся завоевать политическую власть в стране, во-вторых, их внимание сосредоточено на одном практическом вопросе, решением которого они и заняты, а не на своде декларативных утверждений, составляющих программу партии. Группы интересов озвучивают (ученые говорят: артикулируют) эмоции, ожида-

ния, идеи, интересы, взгляды граждан, придают им удвоенную силу и благодаря коллективным действиям делают их достоянием общественности. В 70-е годы у нас в стране практически никто не знал *экологического движения*. О нем мало слышали и в 80-е гг. Но когда выхлопные газы, ртутные испарения, радиоактивные осадки, промышленные отходы стали массовыми и коснулись жителей многих городов, образовалась группа энтузиастов, которая планомерно, терпеливо и последовательно била в одну точку — привлекала к проблеме внимание общественности. В результате в 90-е гг. проблемы защиты окружающей среды стали одними из главных в законодательной деятельности парламента, в печати, на радио и телевидении, в школе ввели специальный учебный предмет.

Как только какая-то проблема становится острой или прямо-таки вопиющей, она сразу же привлекает внимание массы людей, из среды которой выделяются организаторы будущего движения. Правительство и парламент, заваленные кучей существенных и менее существенных вопросов, благодаря тому что их внимание обратили на себя активно действующие группы интересов, лучше ориентируются в множестве проблем и сразу же выделяют ключевые.

Таким образом, группы интересов выполняют функцию лакмусовой бумаги: они высвечивают наиболее злободневные проблемы. К примеру, долгое время в армии процветала дедовщина и в мирное время гибли тысячи молодых солдат. И только в 90-е гг. в стране сформировалось мощное *движение солдатских матерей*, которое заставляет обратить на себя внимание самого консервативного в мире властного органа — армейского командования. Кстати сказать, к какому из двух типов групп относится указанное движение?

Через такие движения рядовые граждане вовлекаются в активную политику и влияют на нее ничуть не меньше, чем министерства или крупные чиновники.

Долго занимаясь одной проблемой, группы интересов подготавливают кадры квалифицированных специалистов — знатоков данной проблемы. Если вы хотите узнать все о дедовщине и уровне смертности в армии, надо обращаться в совет солдатских матерей. Если вам нужна исчерпывающая информация об окружающей среде, то лучших специалистов, чем в одноименном движении, вам не найти и т. д. Часто министерства и парламентские комитеты, готовя конкретное решение, обращаются к таким специалистам за экспертной оценкой.

Некоторые группы интересов перерастают в общественные движения, а из общественных движений превращаются в политические партии.

Характер осуществления функций группами давления прежде всего зависит от того, законны или незаконны способы их деятельности.

Группы интересов и группы давления, как посредники между государством и народом, выполняют свои функции следующим образом:

- взаимодействуют с кандидатами в депутаты и членами исполнительных и представительных органов (в виде советов, рекомендаций, убеждения);
- участвуют в финансировании законопроектов, экспертиз, заключений правительственных органов;
- контролируют соблюдение принятых решений (законов) вплоть до обращения в суд;
- наблюдают за деятельностью правительства в отдельных отраслях управления, расходом финансовых средств и т. д.

Таковы законные (или легитимные) формы взаимодействия. Кроме них, существуют и незаконные формы деятельности этих групп. К ним, в частности, относятся взятки и подкуп чиновников, финансовая поддержка нелегальных объединений, контроль за личной жизнью политиков в целях сбора компромата и т. д. Яркий пример — кризис августа — сентября 1998 г. Некоторые специалисты полагают, что обвал рубля был спровоцирован намеренно теми группами, которые хотели лишить оппозиционные партии и часть населения, не поддерживающих правящий режим, возможности на очередных президентских выборах (в 2000 г.) или на досрочных перевыборах финансировать оппозиционные партии. Результат оказался прямо противоположным: у населения были подорваны остатки доверия к правительству и стоящей у власти политической элите.

Лобби. От групп интересов, сформированных рядовыми гражданами, надо отличать группы давления, формирующиеся на базе бюрократических структур. В отличие от групп интересов лобби развивает прямые формы давления на власть. К лобби относят тех, кто находится в ближайшем окружении и способен протолкнуть нужное решение мирным путем, например сформировав большинство в парламенте, подкупив депутатов, войдя в доверие к родным и близким правителя, запугав правительство или парламент мнимой угрозой. Последний вариант часто проигрывался во властных коридорах России в 90-е гг. Группа аграриев пугает парламент развалом сельского хозяйства, военные — недовольством армии и готовностью ее свергнуть правительство в случае невыделения нужной суммы в госбюджете. Когда деньги выделяются, они зачастую не доходят до рядовых аграриев или военных, оседая в карманах начальства. Массы аграриев и военных, не получив средств к существо-

вованию, выражают недовольство. Их лобби, крупно представленные в парламенте и правительстве, снова накаляют атмосферу и требуют денежных вливаний. И так до бесконечности.

Мощные лоббистские группировки типа названных всегда «тусуются» около власти. Напротив, группы интересов, типа движения солдатских матерей или экологических, стоят очень далеко от коридоров власти — на самом низу социальной пирамиды. Им гораздо труднее обратить на себя внимание и добиться нужного решения. Их рупором становятся газеты, радио, телевидение, которые вполне можно считать демократической трибуной для масс.

Лобби потому сильны, что контролируют какие-то стратегические ресурсы. Военные контролируют оборону, аграрии — продукты питания, банкиры — деньги. Раньше мощную лоббистскую фракцию составляло русское дворянство. Оно контролировало основной ресурс — собственность на землю. С ними соперничало промышленное лобби, также контролировавшее жизненно важные ресурсы. Сохранилось оно и сегодня. Группы интересов не контролируют ничего, поэтому к ним прислушиваются в самую последнюю очередь.

Если лобби все время потакать, то они монополизируют всю власть в государстве, заставят его работать только на решение собственных проблем. Это поняли в США еще в середине XX в., поэтому в 1946 г. приняли федеральный закон о деятельности лобби. Он требовал регистрации членов лобби, сообщения о денежных ресурсах и их использовании в политической борьбе. С тех пор было замечено: как только деятельность лобби предается публичной огласке, желание обходить закон усмиряется.

Элементы *лоббистской тактики* — тактики силового проталкивания через властные структуры нужных решений — используют не только сами лобби, но и другие группы и общественные организации. Нефтяные компании России в 1998 г., как они сами заявляли, не являлись лобби. Они представлялись дойными ковами, которые дают государству (от продажи нефти за рубеж) твердый доход, проедаемый всеми другими институтами и структурами. Попав в тяжелейший кризис, правительство решило повысить налоги на нефтяные компании. Моментально заработали средства массовой информации, давшие возможность нефтекоролем «поплакаться в жилетку», рассказать о своей важности для страны и неимоверных трудностях, с которыми им приходится сталкиваться. Обработка общественного мнения была проведена очень умело и почти ненавязчиво. Слушание отчета нефтекомпаний в Госдуме проходило уже на подготовленном фоне и получило ожидаемый результат. Осталось загадкой, имели нефтяники свое лобби в парламенте

или нет, но давление через прессу на депутатов, президента, правительство и рядовых граждан было оказано мощное.

Самой мощной группировкой, оказывающей влияние на политическую жизнь страны, является элита общества. Термин «элита» в конце XIX в. ввели итальянские социологи Г. Моска и В. Парето. В нашей стране и в Европе для обозначения высших привилегированных слоев общества используется слово «элита», а в США наряду с элитой употребляют также слово «истеблишмент» (господствующая верхушка, правящие круги). Под американским «истеблишментом» имеют в виду людей, занимающих в США позиции на верху иерархических пирамид в основных сферах жизни общества — бизнесе, политике, науке и технике, рекламе и информации, культуре и «массовой культуре». «Истеблишмент» держится на неформальных связях между этими людьми. Они «задают тон» во вкусах и поведении, на них ориентируются, с них берут пример многие американцы.

Элита — это небольшая группа людей, которые отличаются не тем, что обладают лучшими нравственными или творческими качествами, а тем, что обладают наибольшей властью в обществе. Элита общества — узкий круг избранных людей, располагающих большой властью и не меньшими деньгами, обитает на вершине социальной пирамиды. К элите обычно относят представителей деловых и финансовых кругов, специалистов в области внешней политики и обороны: правительственную верхушку и политических лидеров, крупнейших ученых, владельцев телесетей и наиболее известных изданий, а также популярных музыкантов, балетмейстеров и модельеров. В США она составляет 0,5% населения, которые владеют 35% национального богатства. То же самое можно сказать и о России.

От принимаемых этими людьми решений зависят сотни тысяч человеческих судеб. В своих офисах-небоскребах они окружены сверхсовременными компьютерными системами, мягкими коврами, поглощающими звук шагов, и бесшумными кондиционерами. Отдыхать они предпочитают на виллах с бассейнами и теннисными кортами, на теплых курортах или в горах.

Различают столько видов элиты, сколько существует видов власти в обществе. Это и понятно: большая власть — основной признак принадлежности к элите. Есть элита экономическая, элита политическая и элита бюрократов-чиновников. Иными словами, к элите относятся ведущие политики, крупнейшие бизнесмены и высокопоставленные госслужащие. Кроме них, в элиту могут также входить армейское руководство, руководители спецслужб.

Существует так называемая «четвертая власть», поэтому к американской элите относятся телекомментаторы Т. Коппел и Д. Разер,

публицисты Дж. Уилл, У. Сэфайр, Б. Вудворд, политический карикатурист Г. Трюдо, основатель всемирной кабельной телеслужбы новостей Т. Тэрнер. Определенную власть над широкой публикой имеют законодатели моды и вкусов, популярные певцы и музыканты. При этом вслед за делением власти на формальную и неформальную ученые различают официальную элиту, состоящую из политической верхушки, и неофициальную — «власть знаменитостей».

Как правило, элита составляет ядро господствующей партии. Очень небольшое по размерам, оно достигает огромного эффекта, заражая массы людей своей активностью и целеустремленностью. Благодаря мощным капиталам они помогают покупать голоса избирателей, нанимать журналистов, публикующих рекламные политические статьи, либо скупают на корню всю газету. Когда Россия перешла от социализма к капитализму, отечественные СМИ лишились государственных дотаций. Потребовались частные капиталы. Их-то и предоставили наиболее богатые люди страны, которых причисляли к олигархам. Сегодня их фамилии у всех на слуху. Финансовую помощь прессе они оказывали отнюдь не бескорыстно: некоторые газеты, журналы и телеканалы стали рупором их идей. Олигархи финансировали аппарат президента и членов правительства, благодаря чему добивались нужных себе назначений на высшие государственные посты. Их выдвиженцы, пользуясь служебным положением, предоставляли им огромные льготы и выгодные международные контракты, укрепляя и без того сильное экономическое и политическое влияние олигархов.

Политическая стабильность

Политическая система общества должна быть не только демократической, предоставляющей всем гражданам одинаковые возможности участвовать в политической жизни общества, но и стабильной. Проблема стабильности, учитывая огромное количество политических переворотов, революций, угрозы терроризма, международной напряженности, в современной политологии выходит на одно из первых мест по степени важности.

Политическая стабильность — способность политического организма к самосохранению в условиях, угрожающих «идентичности» общественной системы или самому ее существованию. Англичане К. Даудинг и Р. Кимбер считают возможным определять в качестве стабильной только ту политическую единицу, которая обладает способностью предотвратить свое насильственное устранение.

Разумеется, в странах с различным политическим режимом, например авторитарных и демократических, политическая стабиль-

ность будет неодинаковой. На первый взгляд, самым стабильным является авторитарный режим. Красноречивым примером служит сталинизм, который на протяжении 20 лет (30-е—начало 50-х гг.) считался на Западе самым жестким и одновременно самым устойчивым политическим устройством. Здесь стабильность представляет собой отсутствие структурных изменений в политической системе. В авторитарной системе никакие политические процессы не приводят к радикальным переменам, а если таковые все-таки происходят, то они подчиняются заранее продуманной стратегии, разработанной правящей партией или элитой. Действительно, массовые репрессии 30-х гг. в СССР, которые потрясли буквально весь мир и были способны смести любое демократическое правительство, совершенно не затронули советский строй: все действия были заранее спланированы и хорошо организованы. Народ еще крепче сплотился, как тогда писали в газетах, вокруг коммунистической партии и товарища И. В. Сталина.

И в демократических странах главным фактором стабильности считается наличие конституционного порядка. Однако большое значение в его укреплении придается развитию и динамике. Один из ведущих политологов С. Хантингтон определяет стабильность по формуле «порядок плюс преемственность»: какие бы изменения ни претерпевало демократическое общество, а оно всегда характеризуется высокой динамичностью, организация власти в течение длительного периода времени должна сохранять неизменными свои главные институты и свойства.

Д. Яворски (вашингтонский Институт национальных стратегических исследований) вводит разграничение между «минимальной» и «демократической» стабильностью. Первый из этих двух терминов означает просто отсутствие на территории государства гражданских войн или иных форм вооруженных конфликтов. Такого рода политическая стабильность может быть достигнута авторитарными методами. В свою очередь, стабильность «демократическая» связывается со способностью демократических структур быстро реагировать на изменяющиеся общественные настроения. Политическая стабильность рассматривается с этой точки зрения как функция демократии, включающей в себя в том числе и участие граждан в управлении государством посредством институтов гражданского общества¹.

Если стабильную власть понимать очень просто, как это делается при авторитарных режимах, то ее можно достичь, предоставив возможность одному элементу системы подавить все остальные.

¹ Jaworsky J. Ukraine: Stability and Instability. *McNair Paper* 42. INNS. 1995. August. P. 3—4.

Демократия, напротив, исключает такую ситуацию, когда какой-либо политический институт (партия, группа и т. д.) обретает абсолютное преимущество над оппонентами. Участники политического процесса при демократии должны располагать силой, достаточной для защиты своих интересов, но недостаточной для монополизации власти.

При сравнении двух типов политического режима оказалось, что наиболее типичные случаи ликвидации демократических режимов, в отличие от авторитарных, были связаны отнюдь не с внутренними конфликтами, а с вторжением иностранных государств или с переворотами при участии военных.

История свидетельствует об известной асимметрии нестабильности. Зафиксированы многочисленные случаи свержения авторитарных режимов авторитарными же, демократических — авторитарными. Но нет убедительных примеров устранения одним демократическим режимом другого. Отсюда можно сделать вывод: падение демократий всегда связано с насильственными акциями тех групп или политических сил, которые не признают легитимности данной формы правления.

В демократическом обществе политическая стабильность прямо зависит от поддержки населением данной политической системы и ее фундаментальных ценностей. Американский ученый Д. Сиринг, исследуя этот вопрос, указал следующие особенности стабильности демократического общества:

- чем выше уровень политического участия, тем сильнее поддержка обществом политических «правил игры» в нем;
- основными социальными силами, выступающими за укрепление политического порядка, являются (по возрастающей): общественное мнение в целом, общественные активисты, кандидаты на выборные должности, члены парламента¹.

В 90-е годы наша страна претерпела серьезные политические изменения, связанные с переходом от социализма к капитализму, крушением однопартийной системы, разрушением устойчивой социальной структуры общества. Это означает, что российское общество от одного типа политической стабильности (авторитарного) перешло к другому (демократическому). Оно, как оказалось позже, вошло в длительную фазу политической нестабильности, связанной с частой сменой правительства.

Переход от стабильности к нестабильности нередко связан с падением того или иного правительства. Частые смены представителей исполнительной власти могут свидетельствовать о политиче-

¹ *Searing D. A Theory of Political Socialization: Institutional Support and Deradicalization in Britain // British Journal of Political Science. 1996. Vol. 16. Part 3.*

ской нестабильности в стране. Так происходило в России на протяжении 90-х гг., когда при одном президенте (Б. Н. Ельцине) сменилось более 10 правительств. Однако перетасовка правительственных кабинетов не обязательно ведет к изменению политического режима. Примером служит Италия, где правительства часто менялись на более длительном отрезке времени — на протяжении 70—90-х гг., тем не менее страна считалась политически стабильной.

Некоторые специалисты, в частности немецкий политолог Э. Циммерман, понимают политическую стабильность как функционирование одного правительства в течение продолжительного периода времени, предполагающее соответственно его умение успешно адаптироваться к меняющимся реалиям¹. В таком случае правительственная стабильность предстает как способность политических администраторов управлять все более эффективно по мере увеличения их срока нахождения у власти. Он выделяет несколько закономерностей, связанных с достижением стабильности такого рода:

- срок нахождения у власти правительства обратно пропорционален числу партий в парламенте и прямо пропорционален количеству мест, занятых проправительственными партиями;
- однопартийное правительство имеет больше шансов задержаться у власти, чем коалиционное;
- наличие фракций в составе правительства понижает его шансы на сохранение у власти;
- чем сильнее раздробленность сил в парламенте (включая оппозицию), тем вероятнее неприкосновенность состава правительства;
- чем больше мест в парламенте имеют оппозиционные и анти-системные силы, тем меньше вероятность длительного существования правительства.

Даже беглый анализ политических событий 90-х гг. подтверждает справедливость сказанного выше. Действительно, правительство Гайдара, придерживавшееся радикальных экономических реформ, держалось до тех пор, пока в парламенте сильные позиции были у проправительственных партий. Происходило это на волне падения авторитета компартии в начале 90-х гг. Позже, когда реформы зашли в тупик, а материальное положение народов резко ухудшилось, все бо́льший политический вес стала приобретать компартия. Требование социальных, а не экономических реформ теперь уже вышло на первый план. В парламенте сократилось число поддер-

¹ *Zimmerman E. Government Stability in Six European Countries During the World Economic Crisis of the 1930s: Some Preliminary Considerations // European Journal of Political Research. 1985. Vol. 15. № 1.*

живающих президента и правительство политических сил. Президент вынужден был все больше идти на компромиссы и уступки коммунистам, меняя состав правительства (вслед за изменением политических настроений в Госдуме).

Политический опыт России 90-х гг. позволяет сделать заключение, что однопартийное или однородное по политическому составу правительство имеет больше шансов задержаться у власти, чем коалиционное. Так, правительство Черномырдина продержалось дольше правительства Примакова. Другой вывод: чем сильнее раздробленность сил в парламенте, тем вероятнее неприкосновенность состава правительства. Президент России затрачивал немало времени и усилий на раскол Госдумы и удержание прежнего состава правительства, торгуясь, иногда откровенно за деньги, иногда обещаниями политических уступок, с различными фракциями и переманивая их на свою сторону.

Стратегия компромиссов и уступок заставляет думать, что политическая стабильность общества, и не только российского, представляет собой **баланс** (равновесие) политических сил. Последние выражены действиями различных политических субъектов, рассмотренных выше. Идея баланса предполагает, что стабильность требует равновесия. Если мощь одной политической силы уравновешивается равной мощью другой или других агентов политического процесса, то агрессивные действия маловероятны.

Идея баланса сил динамична по своей природе. Она говорит о стабильности тех частей или элементов, которые подвижны и изменчивы. Стабильность между жестко закрепленными элементами выражается иными понятиями, например монополия господствующей партии, порядок через репрессии и подавление, единомыслие в обществе и т. п.

При авторитарных и тоталитарных режимах любые проявления нестабильности, в частности вольнодумие, политические угрозы, недовольство граждан, глубокие расколы в обществе, т. е. культурные, идеологические и социально-экономические конфликты, подавляются в жесткой форме. Однако непродемонстрированное или невыраженное политическое недовольство постепенно накапливается, скрывается в подполье и прорывается наружу с удвоенной силой и агрессией. Опыт царского самодержавия и большевистского правления, представивших авторитарные типы режима, свидетельствует об этом.

При демократии любые ростки нестабильности встречают дружную реакцию, сводящуюся обычно к поиску компромиссов и решений, удовлетворяющих большую часть вовлеченных в процесс политических сил. Нестабильность демократического режима, опираю-

щегося на поддержку народных масс, возрастает, когда этот режим не оправдывает чаяния и надежды народа. В авторитарном режиме такой зависимости не наблюдается. В демократическом обществе, судя по его названию (власть народа), в принципе у населения должны быть очень высокими ожидания насчет своего участия в политике и принятия важнейших для судьбы общества решений. Но если политики игнорируют такое участие или обманывают надежды народа, в обществе растет недовольство и повышается уровень политической нестабильности.

Результатом политического разочарования населения обычно является *снижение доверия политическим лидерам* и институтам власти. Известно, что в трансформирующихся обществах, а к таковым принадлежит и Россия, растет массовое недоверие граждан к политическим партиям, гражданским институтам вообще. Более $\frac{2}{3}$ опрошенных в декабре 1998 г. не доверяли практически ни одному институту¹. Проявляются две существенные тенденции: общая политическая апатия и отход от политической жизни, с одной стороны, и повышенные возможности политических партий привлечь граждан на свою сторону недемократическими методами — с другой.

Падение доверия народа политическим властям ученые иногда именуют дистанцированием гражданского общества от политических элит. Слабость политических институтов и политическая апатия населения — вещи далеко небезобидные, как может показаться на первый взгляд. Они способны в совокупности подготовить почву для авторитаризма или иностранного вмешательства. Авторитарная личность, перехватившая власть из рук ослабевшей демократии, непременно будет прикрываться лозунгами усиления демократии военным путем. У него на вооружении окажутся достаточно правильные, но не использованные прежними властями политические формулировки типа того, что демократия должна быть зубастой, она должна уметь защищать себя с оружием в руках и т. д.

К числу факторов политической нестабильности ученые иногда относят недостаточные возможности политической элиты, а также преобладание «узких» и персонифицированных партий. Оба признака присутствовали на российской политической сцене в 90-е гг. Слабость политической элиты проявлялась в том, что не она, а окружение президента страны, часто именуемое «семьей», назначало высшие должностные лица в государстве и осуществляло перетасовку правительства. Персонифицированными многие известные партии в России являлись потому, что уход с политической сцены их лидера мог фактически привести к их распаду. Когда ЛДПР не

¹ См. Современное российское общество: переходный период. М., 1998.

прошла регистрацию на выборах в Госдуму в октябре 1999 г., она преобразовалась в партию Жириновского. Новое название точнее выражало суть этого политического объединения: оно являлось партией одной личности.

К числу факторов политической нестабильности ученые также относят: ослабление механизмов социально-политического контроля, степень торговой и финансовой зависимости от внешних источников, количество отмен или приостановок действия конституции, количество изменений в структуре исполнительной власти, процент членов кабинета из числа военных, количество солдат на 10 000 населения, процент военных расходов в бюджете, годовой доход на душу населения, соотношение бюджета и ВВП, уровень безработицы и инфляции, дефицит бюджета, состояние государственных займов, процент рабочих, участвующих в конфликтах с администрациями своих предприятий, уровень убийств и самоубийств, количество демонстраций, восстаний, политических забастовок, покушений, этнические конфликты, территориальные споры, распространение воинствующего национализма и религиозного фундаментализма, неконтролируемая миграция в массовых масштабах, несовершенство сети политических коммуникаций, отсутствие консенсуса внутри элиты относительно процедур и норм функционирования власти¹.

Риск политического насилия, о котором говорилось в самом начале параграфа при определении стабильности, увеличивается благодаря таким обстоятельствам, как административная коррупция, чувства политической апатии и фрустрации в обществе, трудности начальной фазы индустриализации, привычка использования принуждения со стороны правительства, правительственные кризисы, высокая этноязыковая раздробленность, значительное неравенство в землепользовании. К ним надо добавить угрозу политического терроризма, который, однако, оказывает двойное воздействие на власть: с одной стороны, он расшатывает ее, с другой — сплачивает, заставляя консолидироваться и противопоставить силе силу. Так произошло в России после череды террористических актов в Москве и других городах осенью 1999 г.

¹ Макарычев А. С. Стабильность и нестабильность при демократии: методологические подходы и оценки // Полис. 1998. № 1. С. 149—158.

Глава 5

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СФЕРА ОБЩЕСТВА

Что такое товар и деньги

Товар — любой продукт, который можно продавать и покупать. Этот термин обозначает также сельскохозяйственную продукцию и сырье. Большинство товаров обменивается через прямые контакты продавца и покупателя, а часть из них — лишь косвенно, а именно через специальные институты, которые называются *институтами обмена*, или **коммерческими институтами**. Их роль в обществе огромна. Они стабилизируют цены и регулируют потоки товарной массы, позволяя избегать хаоса и неразберихи. Любое учреждение, где покупают и продают товары, относится к таким институтам. Это могут быть магазин, оптовый рынок, биржа, закупочная база и т. д.

Итак, товар — это очень просто, а именно любая вещь, выставленная на продажу. И не только вещь. Товаром могут быть рабочие руки, земля и даже воздух. Короче говоря, все, что продается и покупается. А деньги?

Товар и деньги всегда идут в связке. Одно возникает по поводу и в связи с другим. Деньги сложнее, но товар важнее. Ведь он, а не деньги, удовлетворяет человеческие потребности в пище, жилье, здоровье и т. п. Деньги — всего лишь посредник, средство, облегчающее хождение товаров по всему свету. Деньги — верный и преданный раб товара, его тень, без которой деньги — ничто. Правда, иногда слуги превращаются в господ и подчиняют их себе.

Товары и услуги надо различать. **Товары** суть вещи, которые производятся: продукты питания, одежда, дома, автомобили и т. д. Товары также можно называть *продуктами или предметами потребления*. Хотя следует оговориться, что под эту рубрикацию не подходят полезные ископаемые и природные ресурсы: они не являются продуктами потребления в узком смысле (т. е. когда речь идет о человеке).

Услуги не являются продуктами, хотя при их оказании используется множество предметов, скажем, щетка, пылесос, стиральный порошок. Показ фильма — это оказание услуги. А вот создание фильма — это уже изготовление товара. Кинозрители, уходя до-

мой, ничего вещественного с собой не забирают, хотя эмоциональных впечатлений у них много.

Надо различать два близких понятия — **покупатель** и **потребитель**. Покупают товар, а потребляют и товар, и услуги. Но услуги не покупают. Поэтому понятие «потребитель» несколько шире понятия «покупатель». Хотя разница между ними настолько стерлась, что они употребляются как синонимы.

Между услугами и товарами существует и другая разница. Продукты и предметы потребления в совокупности составляют благосостояние общества или национальное **богатство**. Но совокупность услуг нельзя именовать благосостоянием или богатством. Они выполняют иную функцию — создают комфорт среды обитания. Чистить обувь, стирать белье, приносить почту и т. п. — это то, без чего нельзя себе представить цивилизацию и цивилизованное общество. В примитивном обществе список услуг очень ограничен. Кочевники, говорят, не моются неделями, если не месяцами, а современный горожанин делает это иногда два раза в день.

Богатство нужно понимать как совокупность осязаемых товаров, но не как совокупность денег. Древние империи были несметно богаты, хотя их экономику не называют товарно-денежной. Особенно после успешных завоевательных операций. У знаменитых пиратов скапливались немалые богатства. Но ни те, ни другие не имели пропорциональной им по масштабам и развитости сферы услуг.

Деньги — это всего лишь средство обмена и могут считаться экономическим эквивалентом богатства.

Похожим на него средством обмена выступают слова, которыми обмениваются разговаривающие. Только в переносном смысле мы можем говорить о запасе слов как духовном богатстве личности.

Никакая услуга не может быть отнесена к богатству. Услуга исчезает, как только она выполнена. Но товар остается после своего изготовления. Только современные державы — развитые капиталистические страны типа США, Германии или Японии — обладают пропорционально развитыми сферами товаров и услуг. Их еще можно причислить к самым богатым обществам. В бедных странах (Бангладеш, Мавритания, Эфиопия) сфера услуг очень узкая. Люди здесь едва удовлетворяют насущные потребности, а уж мечтать о дорогом медицинском обслуживании они и вовсе не смеют.

Общества, накопившие большие запасы богатства, развиваются быстрее, нежели те, что не умели этого сделать. Отсюда следует, что по мере технического прогресса богатые страны становятся богаче, а бедные — относительно них беднее. Иными словами, разрыв между первыми и вторыми увеличивается.

Богатство — это совокупность осязаемых предметов или продуктов.

Общество, предоставляющее своим гражданам максимальную свободу экономической предприимчивости, как правило, получает в конечном итоге максимальное число богатых или благополучных людей. Таковы Соединенные Штаты. Общество, ограничивающее экономическую свободу, получает наименьшее число богатых людей. Таковы древневосточные империи. Советский Союз занимал на этой шкале промежуточное положение.

Не существует такого общества, в котором все пути к обогащению были бы исчерпаны. Каждый раз открываются новые возможности. Часто обогащаются там и те, кто додумался первым до оригинального способа обогащения. Ярким примером служит история про одного американца, который стал миллионером на отбросах. Он первым догадался, что городская свалка может приносить огромную прибыль, если ее с умом использовать. Взяв кредит в городском банке, который по совету мэрии, заинтересовавшейся в оригинальном проекте уничтожения зловонных помоек вокруг города, выделил несколько сот тысяч долларов, предприимчивый американец санировал, а затем заасфальтировал одну из них. На образовавшейся территории он построил супермаркет, куда в отличие от тесных городских магазинчиков можно было подъезжать на машинах. Идея понравилась американцам. Вскоре предприниматель создал по стране широкую сеть супермаркетов.

Летом 1998 г. разгорелся так называемый сексуальный скандал вокруг президента США Б. Клинтона. Тут же нашелся предприимчивый американец, выпустивший майки, этикетки, флажки, брелоки и прочую атрибутику с изображением президента в двусмысленных положениях. Через месяц скандал поостыл, и товар перестал пользоваться спросом. Но предприниматель успел обогатиться.

Форма денег

Деньги — самое мудрое изобретение человечества. И самое важное. Может быть, важнее изобретения колеса и пороха. Важнее и посложнее товара.

Что такое деньги? Деньгами может быть все, что другие люди согласны принимать в уплату за товары и услуги.

Раньше роль денег выполняли различные товары (шкуры зверей, зерно, скот). Постепенно на смену им в качестве всеобщего эквивалента пришли благородные металлы: золото, серебро, медь. Они стали самой популярной формой денег.

Но они не были единственными. Однако до сих пор на земле остаются небольшие племена, которые предпочитают табак, рыболовные крючки, раковины и т. д.

Первые монеты как платежное средство были отчеканены в Лидии около 600 г. до н. э. Через греческие города Малой Азии они проникли в Грецию и с V в. до н. э. находились в обороте. Предпочтение отдавали монетам из серебра. Основной мерой веса и денежной единицей был талант, в таланте — 60 мин, в мине — 100 драхм; $\frac{1}{50}$ часть мины составляла статер.

Усложнение современных платежно-расчетных отношений привело к замене металлических денег кредитными, имеющими форму бумажных денег и различных записей на счетах банковских учреждений.

К современным формам денег, таким образом, относятся чеки и кредитные карточки.

Чек (англ. *check, cheque*) — ценная бумага, содержащая ничем не обусловленное письменное распоряжение чекодателя (обычно владельца текущего счета) банку уплатить держателю чека указанную в нем сумму. Чек должен быть предъявлен к оплате в течение срока, установленного законодательством. Различают чеки именные, на предъявителя и ордерные (выписанные в пользу определенного лица или по его приказу). Практикуются также так называемые туристские или дорожные чеки (тревеллерс чеки).

Кредитная карточка — именной денежный документ, выпущенный кредитным учреждением, удостоверяющий личность владельца счета в банке и дающий ему право на приобретение товаров и услуг в розничной торговле без оплаты наличными деньгами. Появились в США в конце 50-х гг. Использование кредитной карточки создало предпосылки для дальнейшей автоматизации банковских операций с помощью ЭВМ.

Так как чеки принимаются повсеместно (а в деловом мире только они и являются единственной формой расчета), то они выступают как форма денег. Достоинство чека зависит от суммы денег по текущему счету. Чековые вклады позволяют депозитору (вкладчику) снять деньги со счета или произвести расчеты в чеках.

Свойства денег

Одно из важных преимуществ денег перед бартером — их способность делиться на части: размен рубля не представляет особого труда, тогда как размен одной ракушки или шкурки уже намного сложнее.

В отличие от примитивных предметов, служивших посредниками при обмене, деньги *портативны* (легко умещаются в карман),

однородны (деньги одного и того же достоинства имеют равную стоимость), *стабильны* (стоимость денег одинакова в разные периоды), *узнаваемы* (их труднее подделать).

Отличительная черта денег — их *ликвидность*. Экономисты говорят поэтому, что деньги — это ликвидное, т. е. легко реализуемое, имущество. Чем более ликвидна вещь, тем больше она похожа на деньги. *Банкноты* государственного банка представляют собой такое имущество, которое легко обменивается на огромное количество самых разных вещей и услуг. Владелец банкнотов приходит в любой магазин и обменивает их на эквивалентное количество необходимых ему товаров. Владелец ликвидировал банкноты. Однако потертую куртку или нижнее белье ликвидировать подобным образом нельзя. Они никому не нужны, их никто не купит и не обменяет. Это неликвидное имущество. Абсолютно ликвидными считаются только *деньги*. Они нужны всем и желательно в наибольшем количестве. Ликвидными могут стать дефицитные товары, например сахар или бензин, при том условии, что в стране ощущается их нехватка и любое предприятие или частное лицо готово их приобрести. Сахар и бензин приобретают качество денег, т. е. общепринятого средства общения. Чем большим количеством ликвидного имущества владеет данное лицо, тем большим богатством оно обладает.

Функции денег

Если свойства описывают материальные качества денег, то функции указывают больше на их общественную роль. Всего выделяют три функции денег:

- средство обращения;
- меру стоимости;
- средство накопления.

Средство обращения. Деньги выступают в роли посредника при *обмене*. Они делают необязательным личное присутствие одной из сторон либо одного из предлагаемых к обмену товаров. В современном обществе самым распространенным средством обращения выступают не наличные деньги, имеющиеся на руках у населения, а *кредиты*, выдаваемые под вклады в коммерческих банках. Их называют *текущими* (чековыми) *счетами*, хотя официально они именуются бессрочными *депозитами*, или *вкладами* до востребования, так как их можно изъять или перевести в другое место по первому требованию владельца. Они применяются в деловых операциях коммерческих фирм и правительственных учреждений.

В США подавляющая часть обменных операций в долларах происходит при помощи вкладов до востребования. Покупатели дают

поручения своим банкам передать право собственности на определенную часть своих вкладов продавцам. Иначе говоря, покупатели выписывают чеки, а продавцы их депонируют (*депонирование* — вклад на какое-то время, временное нахождение денежной суммы на счету организации). Они не получают по чекам наличные деньги, дают поручение своим банкам получить собственность, о передаче которой распорядился тот, кто выписал чек.

При этом никакие наличные деньги из рук в руки не переходят. Вместо этого банк, в котором депонируется чек, производит запись в своих книгах, а другой банк, тот, на кого выписан чек, производит равноценную, но противоположную запись в своей документации. Широко распространенные в западных странах кредитные карточки позволяют населению не держать у себя наличные деньги, но оплачивать большинство покупок ежемесячно выписываемыми чеками.

В обществе с натуральным обменом людям приходится тратить слишком много времени на поиск тех, с кем им было бы выгодно обмениваться. В обществе, где обесценивается национальная валюта, предприятию, выпускающему трансформаторы, приходится снаряжать специальных людей на поиски сахара, который они обменивают у смежников на комплектующие детали, в свою очередь совершая несколько промежуточных бартерных сделок, для того чтобы достать сахар. В результате растут издержки производства и цены на трансформаторы, простаивает цех, а рабочие не получают зарплату.

Заранее зная о столь высоких издержках натурального обмена, рабочие предпочли бы выпускать не трансформаторы, которые трудно собрать и еще труднее сбыть, а дефицитный сахар или бензин либо заняться посреднической деятельностью. Во всяком случае, они трудились бы только ради собственной выгоды, избегая необходимости разыскивать тех, у кого они могли бы купить, и тех, кому они могли бы продать. В обществе с натуральным хозяйством должны резко уменьшиться разделение труда и специализация, количество общественных связей. Примером является крестьянское хозяйство, где производится все, что необходимо для потребления. И все обменивается, минуя деньги.

Становится понятной мысль К. Маркса о том, что настоящие общественные отношения начинаются только там, где есть товарное производство и где деньги играют роль общепринятого *средства обращения*. С этого момента он отсчитывал и начало цивилизованного общества.

Любое имущество в определенной степени является деньгами. Тот вид имущества, который свободно принимается всеми в ка-

честве средства обращения, образует денежную массу данного общества.

Под *денежной массой* понимают общее количество наличных денежных знаков в обращении плюс чековые вклады, дорожные чеки и нечековые вклады. Общество заинтересовано в том, чтобы денежная масса не подвергалась значительным изменениям, или флуктуациям.

Мера стоимости. Деньги играют роль *счетной единицы* — общепринятого измерителя, позволяющего сравнить апельсины с холодильниками, блага наличные с благами возможными, услуги инженера с услугами банкира. Национальная валюта (рубли, доллары, марки) — это конкретный материальный выразитель единицы счета. Деньги выступают как *стандарт стоимости*. Почти все обмениваемые ценности отныне могут быть выражены в терминах денег. Благодаря деньгам устанавливается сравнительная стоимость всех товаров и услуг. Они ускоряют оборот товаров в несколько раз, высвобождают время покупателей и продавцов, вносят множество дополнительных удобств.

Деньги как мера стоимости позволяют выразить стоимость чего-либо в терминах, которые понятны каждому. Мы можем сказать, что яйца стоят 6 рублей десяток. И это намного проще, чем выяснять, сколько же молока, мяса или одежды пойдет в уплату за них.

Средство накопления (сбережения). Деньги позволяют использовать стоимость того, что продано сегодня, для покупки чего-либо завтра. Мелкий розничный торговец, по-нашему челнок, может отложить деньги от дневной продажи на закупку новой партии товара через месяц или скопить деньги на обучение сына в колледже. Коммерческие и сберегательные банки принимают деньги у населения именно с целью их накопления. Деньги, хранящиеся в сберегательной кассе, не могут использоваться, в отличие от чеков, в качестве средства обращения.

Накоплением или сбережением денег занимаются практически все слои населения. Старушки копят деньги на похороны, средний класс — на черный день или приобретение предметов длительного пользования. Богатым вообще копить не надо, поскольку таковым может считаться лишь тот, кто тратит деньги, не считая их. В советское время приходилось годами копить для того, чтобы купить «Москвич» или на худой конец «Запорожец».

Сбережения — один из наиболее важных способов использования доходов. Именно с помощью систематического откладывания денег люди могут позволить себе приобретать крупные вещи или пережить неблагоприятные периоды типа потери работы, болезни или неустроенности. Конечно, можно спрятать сбережения под

матрацем или в ящике письменного стола, но пользоваться сберегательным банком и другие финансовыми учреждениями, которые предохраняют сбережения от пожаров, воров и других неприятностей, лучше.

Одной из главных причин, которая побуждает людей накапливать деньги, является стремление получить на них процент. Этот доход образуется, когда кто-нибудь другой получает возможность использовать ваши деньги и платит вам за это определенную сумму. Такая величина известна как норма прибыли. Она рассчитывается как процент от суммы вклада за год. Например, если вкладчик положил 100 тыс. на счет, по которому выплачивается 5% годовых, то через год он будет иметь 105 тыс., т. е. получит в качестве процентов 5 тыс. в год. Эти 5 тыс. являются его прибылью, значит, норма прибыли равна 5%.

Накопление, в каких бы размерах оно ни происходило, выступает показателем растущего благополучия общества или отдельных слоев населения. В первобытном обществе все, что добывалось, сразу же съедалось. Излишков продукта не было. Они появляются много позже и свидетельствуют о прогрессе общества. Накапливать конечно же легче в форме денег, нежели мяса, шкурок или молока. Накопление становится возможным лишь при том условии, что форма той валюты, в которой вы накапливаете излишки, со временем не теряет своей стоимости, не портится и обладает ликвидностью.

Ликвидность позволяет измерить, насколько легко вы можете обратить свои сбережения в наличные деньги. Чем легче снять деньги со счета, тем больше ликвидность, но тем меньший процент по вашим вкладам набегаает. Если вы положили деньги на месяц под 5%, то на год у вас могут взять их под 15%. Вообще говоря, чем легче можно получить деньги по вкладу, положить их на счет или взять ссуду, тем меньший процент платят банки по этим вкладам.

Противоречие между функциями денег

Между функциями, которые выполняют деньги, существует и гармония, и дисгармония. К примеру, деньги можно накапливать только потому, что они находятся в обращении и доступны всем нам. Если бы этого не было и деньги ходили только по партбилету, то непартийные их вовсе бы не увидели. Деньги перестали бы выполнять функцию равного и доступного всем средства обращения, а значит, и накапливать их рядовым гражданам не пришлось бы. Правда, в бедной стране они и так ничего не имеют, деньгами «кру-

тят» банки и мафия. Но это уже вопрос о распределении денег между слоями населения и политическом устройстве государства, при котором эти деньги доступны или недоступны массам.

Однако представим себе следующую идеализированную ситуацию. В небольшой стране с сильным производством количество товаров примерно равно количеству денег. Точнее сказать, товарная масса покрыта денежной массой. Между ними гармония. Люди живут зажиточно. Но вот они решили в один прекрасный день накопить их. Банкам, куда накопленное можно отдать под проценты, они не верят, поэтому все деньги, кроме необходимого минимума, складывают в «чулок». Что тогда произойдет? Из сферы обращения огромная часть денег переключается в сферу накопления. Между ними образуется такое соотношение: чем больше денег в сфере накопления, тем меньше их в сфере обращения. Обратная зависимость уже свидетельствует о противоречии.

Что делать правительству? Можно напечатать больше денег. Но неминуема инфляция: денежная масса перекроет товарную. Можно «напечатать» больше товаров, например выкачать и продать больше нефти. Но ее и так качают достаточно, а увеличить производственные мощности мешают: а) устарелое оборудование (и так давно обветшавшее); б) цены на нефть на мировом рынке, куда страна вынуждена ее сбывать, дабы привезти в страну валюту. Третий способ «расшить» ситуацию (как принято выражаться у нынешних банкиров) — постараться изъять накопившиеся у населения деньги, т. е. снова вернуть их в сферу обращения. Можно сделать это силой: а) пустить полицейских по домам и офисам, забрать все, что есть (в 20-е гг. это называлось экспроприацией); б) повысить налоги и натравить налоговую инспекцию, которая выпотрошит у граждан и фирм все, что можно и что нельзя. Можно вернуть деньги мирными средствами: а) законным способом — увеличив производство товаров, улучшив их качество, «переконкурировав» импортную продукцию (но на это уйдут десятилетия); б) обманным путем — заморозить деньги вкладчиков, взвинтить курс доллара, к которому привязан рубль. Иными словами, хитроумным способом заставить потребителя самого принести вам деньги. Узнав о росте цен, он тут же побежит на рынок закупаться. Начнется ажиотажный спрос, деньги будут снимать со счетов, пока они не обесценились. А вы заморозили счета. Что делать? Доставать деньги из «чулка». Но это как раз то, что нужно государству. Гармония между двумя сферами — обращения и накопления — восстановлена. Все ликуют и поют. Не радуются только широкие слои народа, лишившиеся сбережений.

Покупательная способность денег

Экономисты используют термин «покупательная способность», или «стоимость денег», чтобы описать то количество и качество товаров и услуг, которые мы можем получить на наши деньги. Когда цены растут, на те же деньги уже нельзя купить так же много — их покупательная способность падает. Когда цены снижаются, происходит обратное. До 1992 года, когда в России произошла знаменитая павловская реформа денег, на рубль можно было купить столько, сколько в 1996 г. на 10 000 рублей. Можно ли отсюда заключить, что покупательная способность одного рубля снизилась в 10 000 раз?

Когда растут цены, стоимость денег уменьшается, обратная ситуация приводит к росту стоимости денег. Весь период, на протяжении которого растут цены, называется *инфляцией*. Если же цены в какой-либо период снижаются, то это называется *дефляцией*. Стоимость рубля снижается в периоды инфляции и растет в периоды дефляции.

Покупательная способность не только рубля, но и доллара в этом столетии снижалась практически постоянно. В 40-е и 80-е гг. темпы инфляции доллара равнялись 5,6% в год, а в 70-е — даже 7,8%.

Деньги — товар — деньги

Эта формула давно уже стала классическим уравнением политической экономии — науки, описывающей, в отличие от экономики, не конкретные тенденции развития одной из сфер общества (экономической), а законы взаимосвязи общества в целом с материальным базисом, механизмы взаимосвязи экономической, социальной и политической сфер общества.

Формула «деньги — товар — деньги», записываемая как $D—T—D$, выражает суть бизнеса и торговли. Многочисленные российские «челноки», обзаведшись небольшой поначалу суммой денег (чаще всего занятой у родных и друзей), отправляются в Турцию или Польшу, покупают дешевый товар, скажем кожаные куртки или колготки, привозят в Москву и продают в 1,5—2 раза дороже.

Купить подешевле, а продать подороже и есть основной закон бизнеса. «Челноки» — это мелкие торговцы, посредники между тем, кто произвел куртки, и потребителем, который их купил. Конечно, покупатель может обойтись и без посредника-купца. Но для этого ему придется ехать в другие страны или города, тратить время и деньги на дорогу, терпеть всевозможные неудобства, проходить через бюрократические барьеры таможни, платить официальные налоги и неофициальные поборы-взятки и в конечном итоге получить то же самое, а может, и еще дороже.

Торговцы живут только за счет того, что производители и покупатели территориально разъединены друг от друга. До революции сапожник сам приходил к клиенту либо тот шел к сапожнику, не переплачивая за товар. А в деревне производитель и покупатель жили совсем рядом. Таким образом, торговая наценка на товар — законная плата купцу за риск, неудобства и затраты собственной энергии (и капиталов), которые он терпит, доставляя товар от места изготовления к месту сбыта.

На рис. 8 изображен закон посреднической деятельности. Купец-посредник, чтобы заработать свои деньги (прибыль), должен немало потрудиться, осуществив множество производственных операций. Он достает капитал, узнает рыночную конъюнктуру в месте приобретения товара (Турция) и в месте его продажи (Москва), достает транспорт, причем не один раз, расплачивается с таможней, организует «крышу» и платит за ее услуги (рacketиры), организует дешевую аренду и поддерживает здание «на плаву» (ремонт магазина), ищет рынок покупателей и нанимает продавцов, заботится об их своевременной оплате, дисциплине труда, отвечает за качество проданного товара (рекламация), представляет от лица фирмы (ходит по инстанциям и утрясает всевозможные оргвопросы) и т. д.

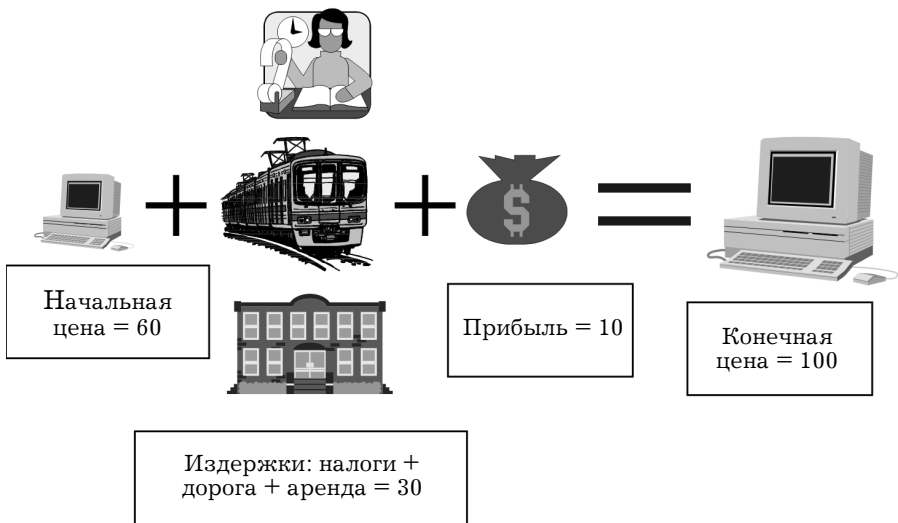


Рис. 8. Закон посреднической деятельности

На рис. 8 первая составляющая конечной цены товара — начальная стоимость, по которой, например, покупаются куртка или

компьютер за рубежом, — не зависит от правительства. Должна оставаться постоянной и третья компонента — размер прибыли торговца. Если она будет меньше известного предела, то он либо разорится, либо уйдет из этого сектора экономики как невыгодного. Плавающей остается только промежуточная компонента. Если правительство на 10% увеличивает таможенный сбор, то эти 10% включаются в конечную цену товара. Им просто деваться некуда: начальная цена и прибыль должны оставаться постоянными. То же самое произойдет с повышением стоимости транспорта или аренды. Разница моментально будет переложена на плечи покупателя.

Спрос и предложение

В рыночной экономике цены регулируются соотношением спроса и предложения. Они — фундаментальные понятия рыночной экономики.

СПРОС — подкрепленное денежной возможностью желание, намерение покупателей, потребителей приобрести данный товар.

Под **величиной спроса** понимается то количество товаров и услуг, которые покупатель желает и способен приобрести по данной цене в данный период времени.

Спрос и **цена** подчиняются противоположным законам: когда цены растут, спрос падает. Это значит, что по более высоким ценам товаров приобретут меньше, чем по низким.

Парной спросу категорией выступает не цена, а предложение.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ — подкрепленное натуральной возможностью желание, намерение производителя (продавца) предложить к продаже свои товары.

Величина предложения измеряется количеством товаров и услуг, которые продавцы предложат на продажу по различным ценам в данном месте и в данное время. Предложение изменяется в том же направлении, что и цены.

Между спросом и предложением зависимость такая:

- когда спрос растет, то растет и предложение;
- когда растет предложение, не обязательно вырастет спрос.

Почему между этими, как мы сказали, парными категориями нет мира и согласия. Дело в том, что предложение, т. е. выброс на рынок все большего числа товаров, определяется главным образом производственными факторами: много сырья, высокая производитель-

ность, низкая себестоимость. Почему бы при таких условиях не изготовить больше, чтобы и заработать больше?

И производили бы, если бы все, что производят одни, «заглатывали» другие. Но другие, т. е. потребители, руководствуются при покупке совсем иными интересами. Завод готов продать моему соседу 10 пылесосов, но соседу столько не нужно. У **потребителя всегда ограниченный спрос**. Он определяется:

- размерами индивидуального дохода (объемом кошелька);
- потребностями, которые стоят на повестке дня;
- модой, т. е. общественной оценкой того, что стоит сегодня покупать, а что нет;
- ценами на товары-заменители.

Вслед за спросом потребителя приходится ограничивать свое предложение и производителю. Но вслед, а не вперед. Производитель в рыночной экономике светит отраженным светом. Это в плановой он демиург, навязывающий потребителям свои законы. В рыночной он его раб. Покупатель перестал приобретать пылесосы — и производитель прекратил их изготовлять. Иначе он не может: произвел \Rightarrow не купили \Rightarrow разорился — такова цепочка работы впрок.

Связь между тремя экономическими величинами можно выразить на условной схеме следующим образом:

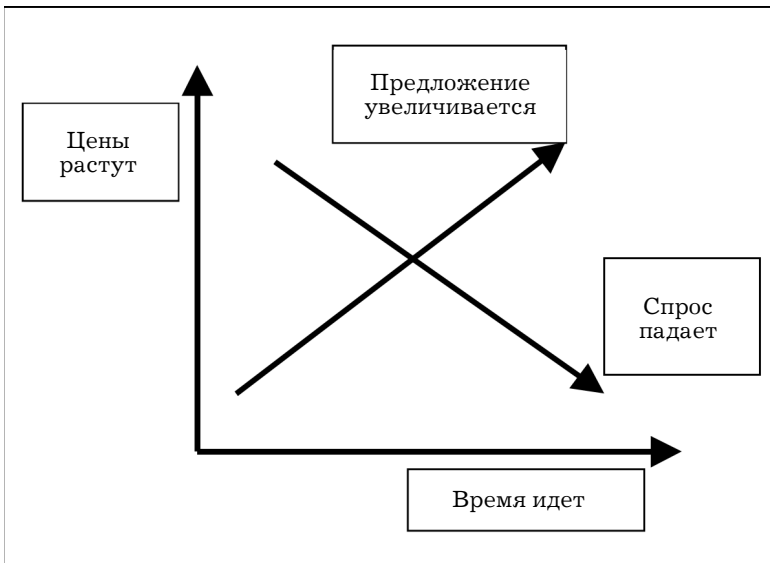


Рис. 9. Взаимосвязь цены, спроса и предложения

Когда цены на товары растут, у производителей появляется соблазн выпустить их больше по дорогой цене. При этом они в глубине души надеются, что спрос на них не уменьшится. А почему им думать иначе? Ведь каждый производитель думает только о себе (впрочем, как и потребитель). Он не знает, о чем решили его конкуренты. А те поступили точно так же, поскольку рост цены — стимул для массовых действий. Все производители однотипной продукции, тех же пылесосов, полагают: за ростом цен скрывается рост спроса. Так оно и есть. Если бы спрос на пылесосы не увеличивался, то и цены не повышались.

В какой-то момент происходит насыщение рынка: все, кому это нужно, пылесосы накупили, а заводы продолжают их штамповать. Спрос падает, товары не разбирают, заводы терпят убытки.

Производители и продавцы пылесосов точно так же не имеют полной информации о том, что творится на рынке, как и покупатели. Иногда создается впечатление, что по рынку вообще разгуливают одни слепые или плохо видящие. Глазами для них может стать специальная наука — **маркетинг**, который призван изучать объем спроса и предложения, насыщенность рынка той или иной продукцией, размер потенциального спроса, возможности и готовность разных групп покупателей (стариков и молодых, русских и испанцев, женатых и холостых, бедных и богатых и прочих) приобретать те или иные товары.

В свете динамики спроса и предложения иначе можно сформулировать проблему редкости. **Редкость** — это соотношение между желательностью и наличием, или между спросом и предложением. Благо считается редким, если люди не могут приобрести его в таком количестве, в каком хотели бы, не жертвуя при этом какой-либо другой ценностью. Когда престижный вуз способен принять 500 человек, а заявок подано 3000, то это означает, что спрос превышает предложение в 6 раз. В интересах вуза расширить прием до 3000 вакансий. Если обучение платное, то соответственно возрастет и прибыль. Но уменьшится редкость вузовских вакансий. Если туда поступает всяк кому не лень, то престиж вуза снизится. Престижным он остается лишь до тех пор, пока поступать туда сложно. Чем выше конкурс, тем выше престиж вуза. Предложение вузовских мест должно быть всегда меньше спроса на них.

Так и поступает руководство престижных вузов. Хотя оно понимает и другой факт. Другие вузы «подберут» непоступивших, дадут им менее качественное образование, а по существу они, другие вузы, будут собирать жатву на поле, засеянном первым вузом. В конечном итоге администрация любого солидного вуза стоит перед *дилеммой спроса и предложения*.

Одно из правил, регулирующих рыночное поведение, звучит так: чем более редок предмет, тем выше на него цена и, следовательно, меньше людей захотят его приобрести. Другими словами, поскольку количество разных вещей ограничено и их может не хватить для всех, то в системе рыночной экономики товары и услуги распределяются на основе их цен. Цены регулируют спрос, но они регулируют и предложение.

Спрос — это не столько желание, сколько возможность потребителя купить продукт или услугу в определенном месте и в определенное время.

Закон спроса описывает связь между ценами и количеством товаров и услуг, которые будут куплены при каждой цене. Он говорит о том, что при прочих равных условиях по низкой цене удастся продать больше товаров, чем по высокой.

Искусство компромисса

Если бы на рынке каждый тянул одеяло только на себя, то в выигрыше оказались бы все. Таков неписанный закон рыночного общества. У покупателей и продавцов не просто разные, а противоположные интересы: первые хотят подешевле купить, вторые — подороже продать. Как же им при столь несхожих моделях поведения удается не развалить рынок?

Разумеется, не по доброй воле. Никто по собственному желанию не отказывается от выгоды. Отказаться можно, если она небольшая. Но если выгода такая, что спать не дает, то тут, писал К. Маркс о прибыли в 300%, нет такого преступления, которое ради нее не совершил бы капиталист. К компромиссу обе стороны толкает острая необходимость. Она предстает в виде двух фантомов — *товарного дефицита и заговаривания*.

Товарный дефицит возникает всякий раз, когда цены слишком низкие для того, чтобы быть выгодными производителю. Он потихоньку сворачивает производство, а покупатели тем временем подчищают все в магазинах. Так нередко случалось в плановой экономике. Кто в выигрыше? Да никто. Покупатель вроде должен радоваться: цены доступные. Но и плакать: товары исчезли.

Товары исчезли, а **очереди** появились. Три явления — плановая экономика, дефицит и очереди — кажется, так срослись, что оторвать их друг от друга было невозможно. На время они, правда, разлучались. В благоприятные периоды, скажем в 70-е гг. в СССР, прилавки были в основном наполнены (точнее выразиться, прилавки столичных магазинов), но особенных очередей не было. Однако так бывало редко. Видно, друзья действительно скучали врозь, и

как только появлялся один, тут же возникали два других — по формуле: сообразим на троих.

Дефицит возникает, когда директивная цена занижена. В такой ситуации покупателей больше, чем продавцов. А раз так, то из первых создается очередь, а вторые прячут дефицит под прилавок и пускают его позже «налево». В очереди действует принцип: покупает тот, кто раньше пришел. Чем дефицитнее товар, тем раньше надо приходить. За некоторыми товарами, бывало время, и его помнит старшее поколение, занимать очередь приходилось с раннего утра, если не накануне вечером.

Когда **товарный дефицит** из затяжного превращается в **хронический** и все время увеличивается, государство вынуждено вводить *нормирование товаров по карточкам*. Такое случается в большинстве стран после крупных войн, подрывающих основы народного хозяйства, а в СССР нормирование вводилось и в мирные годы, в частности в конце 80-х гг.

Однако государственное распределение товаров часто приводит к возникновению «черного» рынка и другим попыткам обойти систему. «Черный» рынок процветал в нашей стране в эпоху военного коммунизма (1917—1921) и в эпоху развитого социализма (80-е гг.). Он является компенсацией отсутствия нормального рынка при социализме. Общество в принципе не может обойтись без рынка в той или иной его разновидности. Вопрос может решаться только так: больше или меньше рынка допускает государство, естественный и цивилизованный он или «черный» и загнанный в подполье. Если нет общества без рынка, то разумнее правительству его поддержать, цивилизовать и получать с него хорошие налоги, нежели загонять его, как воришку, в подворотни и углы.

Если социализм характеризовался хроническим дефицитом, то своему идейному противнику капитализму он приписывал противоположный грех — **затоваривание**. **Затоваривание** иначе именуется *кризисом перепроизводства*: цены на товары и их количество превышают покупательную способность населения, или спрос. Когда к нам в дом постучался капитализм, мы воочию убедились в прелестях затоваренного рая. Это когда ты с полупустым кошельком приходишь в магазин как на экскурсию: цены «кусаются», купить не можешь.

Товарный дефицит — это пустые прилавки и полные кошельки



Затоваривание — это полные прилавки и пустые кошельки

Рис. 10. Два противоположных и одинаково вредных состояния рынка

Вот между этими крайностями люди с противоположными склонностями умудряются находить золотую середину.

Дилемма предпринимателя

Промышленная конъюнктура — соотношение спроса и предложения, вещь, еще менее предсказуемая, чем погода. Несмотря на это, крестьянин постоянно ориентируется именно на погоду, решая вопрос о сроках сева. И предприниматель ориентируется только на конъюнктуру, решая вопрос о том, **что именно, в каком объеме и по чем** производить. Он каждый раз надеется на чудо, и большинство этого чуда не встречаются. Из каждых 1000 вновь образуемых каждый год малых предприятий в США примерно 900 разоряется. И все почему? А потому, что они не могут разрешить **дилемму предпринимателя**. Она состоит в том, что капиталист узнает о целесообразности или нецелесообразности производства именно такого товара, в таком объеме и по такой цене лишь после того, как это производство закончено.

С дилеммой происходит то же самое, что с нашей милицией и скорой помощью: они всегда прибывают на место с опозданием. И, несмотря на это, мы, рядовые граждане, каждый день упорно набираем на телефонном диске 02 и 03. Нас регулярно обманывают, но мы с той же регулярностью ищем помощи тех, кто это делает. Так устроено общество, такова психология человека. Самое интересное, что таков же и бизнес — самое совершенное и самое рациональное изобретение человечества.

Итак, в самом начале производства предприниматель действует почти вслепую, пытаясь угадать — один ли, с помощью друзей или гадалок, профессиональных консультантов или специальных журналов и газет — расклад сил на рынке. В конце его предприниматель уже прозрел, он знает все, что нужно, но шансы изменить ситуацию упущены: ресурсы истрачены, продукция не продана, с банками надо расплачиваться. Знания и мудрость приходят слишком поздно.

Дабы не попасть впросак, опытный предприниматель выбрасывает на рынок пробную партию и смотрит, как она разоидется. Издатель никогда не выпустит 100-тысячным тиражом книгу неизвестного рынку автора. Он начнет с 2—3-тысячного. Посмотрит на реакцию рынка. Если скорость продажи велика, то это сигнал для большого тиража. Но если книга идет ни шатко ни валко, то можно с ним и не спешить, а дать еще один, тоже небольшой.

А перед пробным тиражом лучше всего выпустить анонс в газетах и журналах, мол, вас ожидает такая-то интересная книга. По-

ступят заявки. Их не будет много. Но тираж выйдет с запасом, поскольку заявки — только часть потенциального и реального рынка сбыта.

Для промышленных товаров целинную зябь поднимают реклама и пробные серии продукции. Чем шире рекламная кампания, тем выше вероятность, что все покупатели, кому нужен данный продукт, узнают о нем. По пути сосватают и колеблющихся, а то и вовсе чужих потребителей. Реклама имеет свойство быть навязчивой, оседать в подсознании. И когда вы попадаете на рынок, а там многообразие товаров, у вас разбегаются глаза, то ваше подсознание тут же подскажет. Вот оно — скрытое действие рекламы. А мы-то спрашиваем: зачем это компании тратят миллиарды на телерекламу?

Реклама — это один из способов снизить риск, производя ту или иную продукцию. Предприниматель слеп вначале. Но именно вначале он ведет самую активную рекламную деятельность. Когда его фирма приобретет прочную репутацию, реклама ей не понадобится. Как строительные леса, они сами собой отпадут. Подпорки необходимы лишь на стадии роста.

Рыночная экономика

Как мы уже знаем, в обществе существуют четыре сферы — экономическая, социальная, политическая и духовная. Базисом общества выступает экономическая сфера, которая включает фирмы, предприятия, заводы, банки, рынки, потоки денег и инвестиций, обороты капиталов и т. п. Иными словами, то, что позволяет обществу имеющиеся в его распоряжении ресурсы (землю, труд, капитал и управление) запустить в производство и создать такое количество товаров и услуг, которые удовлетворят жизненно важные потребности людей — в пище, жилье, досуге и т. п. В экономической сфере задействовано более половины населения любой страны. Здесь создаются материальные богатства, которые дают жизнь науке, культуре, образованию, управлению и т. д.

Для производства товаров и оказания услуг, необходимых различным группам населения, нужны ресурсы (земля, природные ископаемые, труд, оборудование, технические знания, капиталы). Они обладают одним неприятным для нас свойством — дефицитностью. Иными словами, недостаточностью или ограниченностью. Земли не хватает для быстро растущего населения земли, строительства дорог и городов, капиталов — для создания нового бизнеса, квалифицированной рабочей силы — для наукоемких производств.

Именно дефицитность ресурсов и необходимость их рационального использования породили то, что сегодня мы с уважением называем экономикой. Само слово «οικονομος» (искусство управлять семейным хозяйством) зародилось в античной Греции — стране, крайне скудной на полезные ископаемые и природные богатства. Грекам приходилось экономить буквально на всем. Они не только вели рациональный и умеренный образ жизни, но так же рационально и с огромной пользой для себя размышляли. Занимаясь бизнесом, они развили прикладные области математики и элементы прогнозирования. Именно греки создали предпосылки деловой этики и кодекс партнерских взаимоотношений в бизнесе. Но самое главное — они явились основателями современной концепции рыночного общества, где преобладают не гигантские корпорации и массовое производство, а небольшие частные предприятия и гибкие формы производства.

Путь древнегреческой экономики, который можно назвать дорогой от семейного хозяйства к малому бизнесу, повторяют в современной рыночной экономике многие, кто вступает в сферу предпринимательства. Первоначально хозяйство направлено на удовлетворение первичных потребностей семьи. Если у семьи сверх необходимого появлялись продукты, которые она могла обменять или продать на рынке, то она тем самым включалась в систему более широких рыночных отношений. Через них одна семья вступала в контакт со множеством других, а также экономическими агентами, которых никак не назовешь семьей: торговцами, ремесленниками, моряками, кредиторами, спекулянтами, которые специализировались на какой-то одной операции, например перевозке товаров морем или отдаче денег под процент, связанной с рынком.

Таким образом, товаром мог стать только излишний или прибавочный продукт, обменяв который семья получала возможность что-то прикупить дополнительно, например трактор, холодильник, тем самым расширив круг своих потребностей, усовершенствовав орудия труда, увеличив производство. Дальнейший успех в семейной экономике вел к тому, что на следующий год семья выбрасывала на рынок больше избыточных продуктов, ставших товарами, больше прикупала орудий труда и продуктов питания, одежды, мебели, техники и позже — предметов роскоши. Наконец, наступал такой виток в ее экономическом развитии — через 5—7 лет, когда были удовлетворены все первичные и вторичные потребности, а проданные на рынке товары не обменивались на одежду или орудия, а скапливались в виде денег. Так появлялись капиталы — резервные деньги, на которые можно было прикупить небольшую мельницу, маслозавод, нанять работников или положить в банк под

хорошие проценты. Через 30—50 лет семья превращается в капиталистическую династию — с дочерними ответвлениями и многочисленной богатой родней, владеющей компаниями, банками, отелями. Так бедная семья превратилась в среднюю, затем в зажиточную и наконец в капиталистическую. Вот как на примере одной семьи можно проследить генезис капитализма.

Итак, экономика появляется там, где человек осознает, что природные ресурсы ограничены, а человеческие потребности — нет. В этом смысле африканские бушмены, живущие впроголодь и с пользой расходующие каждый природный ресурс (землю, воду, растительный мир), стоят намного ближе к пониманию того, что такое экономика, нежели самая большая по территории и природным запасам держава мира — Россия (в пределах бывшего СССР), планомерно и бездумно разбазаривающая дефицитные ресурсы.

Всего ученые различают четыре основных ресурса: земля, труд, капитал, управление. **Земля** включает почву и природные ресурсы: минералы, леса, воды, климат, гавани и выпадение осадков. **Труд** — это использование (эксплуатация) человеческого времени, энергии и способностей для производства и распределения товаров и услуг. **Капитал** состоит из созданных человеком орудий и оборудования, используемых в производстве. **Управление** — процесс принятия решений.

Земля и труд — *первичные* экономические ресурсы, а капитал и управление — *вторичные*. Капитал — это производственный продукт взаимодействия земли и труда. Он создается благодаря накоплению, т. е. ограничению нынешнего потребления в надежде расширить потребление в будущем. Капитал может принимать денежную форму, но сами по себе деньги не являются капиталом. Они ничего не производят, не будучи употребленными на приобретение средств производства. Капитал должен *инвестироваться* — вкладываться в производство. Деньги, лежащие под матрасом, не есть капитал, они называются *сокровищем*. Слово «инвестиция» подразумевает ожидание возвращения вложенных денег с некоторой прибавкой. Индивидуальное инвестирование происходит через покупку акций компании.

Ресурсы еще называются **факторами производства**. Таковыми они становятся благодаря своему свойству быть полезными в качестве предпосылки общественного производства, под которым понимается совокупность всех отраслей народного хозяйства. Там они и служат исходной точкой роста. Экономическая ценность основных факторов производства в разных странах различна. В бывшем СССР рабочая сила (труд) была дешевой, поэтому огромные новостройки выгодно было возводить вручную. В США и Японии рабочая сила

дорогая, ее заменяют более дешевыми автоматами. Иногда земля дорога, а рабочая сила дешева, и наоборот. В современном обществе самым дорогим становятся **человеческие ресурсы** — опыт, квалификация, талант и достигительная мотивация работников.

Символом и главным двигателем экономики выступают **деньги**. Хотя и говорят, что их отсутствие делает нас несчастными, а их наличие — не обязательно счастливыми, нам спокойнее, когда они у нас есть. Деньги выступают самым эффективным организатором хозяйственных отношений, служат универсальным каналом доступа человека к любым социальным благам — от чтения любимой книги до отдыха на Канарских островах.

Мы испытываем разочарование в магазине, где нам приглянулась очень нужная, но дорогая по нашим доходам вещь, и мы, понимая, что завтра ее может и не быть, уходим восвояси. Не меньше хлопот нам доставляет **инфляция**, когда **цены** дико растут, а **заработная плата** — нет. Мы чувствуем, как многое, что мы могли бы позволить себе буквально вчера, сегодня уплывает сквозь пальцы.

Цена, деньги и товары — основные механизмы экономической жизни общества. Деньги выдают нам в качестве заработной платы, деньгами мы расплачиваемся за купленные товары и полученные услуги. Не только люди, но и целые общества зарабатывают и тратят. То, что общество заработало за год, именуется **национальным доходом**, а то, что заработали за то же самое время люди, — **семейным доходом**. И семейный, и национальный доход — **главные виды ресурсов**.

Человек тратит ресурсы и зарабатывает деньги с одной-единственной целью — удовлетворить свои материальные и духовные **потребности**. **Потребности** — важная экономическая категория. Для экономистов **потребности** — **двигатель торговли**. Кому нужны заводы, оптовые рынки или бюро услуг, не будь у людей потребностей? Экономика зависит от силы, объема, направленности наших потребностей. Ее отрасли, которые, кроме того, называют индустриями, например индустрия туризма, пищевая индустрия, оборонная индустрия и т. д., яростно конкурируют за карман потребителя. Экономика смотрит на человека только как на **потребителя**. В роли **потребителей** выступают организации и население, что-либо покупающие и использующие купленное в своих собственных целях.

Рынок и рыночное общество учат людей простой, кажется, вещи — тому, как эффективно зарабатывать деньги, а потом тратить заработанное. Две составные части — самое рациональное и производительное за всю историю человечества производство сочетается в современном рыночном обществе с самым расточительным потреблением того, что в таких огромных количествах было произведено.

Рыночное общество, как нам известно, работает на потребителя. Оно готово удовлетворить малейшую его прихоть. Но вовсе не потому, что так сильно любит простых людей, нас, граждан своей страны. Рыночная экономика намеренно раздувает наши потребности, ибо вслед за этим раздуваются ее карманы. Мы платим деньги за свои желания, капризы, потребности, нужды.

Рыночная экономика зависит от масштаба, объема, направленности наших потребностей. Ее отрасли, которые, кроме того, называют индустриями, например индустрия туризма, пищевая индустрия, оборонная индустрия и т. д., яростно конкурируют за карман потребителя.

Высокий уровень производства, существующий в развитых капиталистических странах, влечет за собой высокий уровень потребления. Люди не только желают пользоваться, но и испытывают «необходимость» в паровом отоплении, ваннах и туалетах, холодильниках, в образовании, кинофильмах, радиоприемниках и телевизорах, книгах, автомобилях, путешествиях, музыке, модной одежде и т. д.

Рыночную экономику можно определить как систему, в которой максимум потребностей можно удовлетворить при минимуме затраченных средств.

Конкуренция возникает там и тогда, где и когда существует в чем-либо дефицит. Как известно, экономические блага — это товары, обладающие относительной редкостью. Если бы продуктов питания, одежды, увеселительных услуг и т. д. было бы в избытке и в них не вкладывался человеческий труд, то все они, оставаясь социальными благами (желаемыми для большинства людей вещами), оказались бы недефицитными, а стало быть, и бесплатными. Следовательно, они перестали бы экономическими благами, т. е. товарами, продаваемыми за деньги. Экономика возникает только тогда, когда людям необходимо разумно распределить редкостные блага, а рынок изобретен как самый рациональный и эффективный способ получить такие блага.

На рынке все просто: приноси деньги, плати установленную цену и уноси товар. Если вы спросите, а где взять деньги, вам ответят: заработай. В рыночном обществе труд, также являющийся дефицитным ресурсом, продается за деньги. Каждый из нас может продать свой труд, а на заработанные средства купить то, что ему надо. Если бы не было рынка, который, казалось бы, совершенно стихийно уравнивает спрос и предложение (на самом деле за видимостью хаоса скрыт сложно организованный механизм), то распределять дефицитные блага между миллионами людей пришлось бы государству. А как оно поступает, мы уже знаем на примере социализ-

ма. Во-первых, очень бюрократически — с волокитой и нервотрепкой, во-вторых, весьма избирательно (первыми обеспечиваются не пенсионеры, а функционеры и милиционеры), в-третьих, крайне недостаточно, потому что при низкой производительности общественного труда большинство населения живет или впроголодь, или крайне скромно.

Структурные элементы экономики — предприятия и фирмы, банки и биржи, рынки — скрепляют между собой денежные, информационные и трудовые потоки. Бизнесмены, потребители, рабочие затрачивают умственные и физические усилия, выполняя свои функции, т. е. совершают трудовые действия. Кроме того, они постоянно обмениваются информацией, поскольку всюду составляют отчеты, планы, счета, приказы, проводят совещания и обсуждение, принимают решения и т. п. Наконец, между фирмами, банками, потребителями, работодателями происходит постоянный обмен денежными знаками: одни получают зарплату, другие — прибыль, кто-то снимает, а кто-то кладет деньги в банк и т. д.

Все структурные элементы, назовем их субъектами экономики, функционируют слаженно только тогда, когда их разрозненные усилия направлены к общей цели, т. е. решают три следующие задачи:

- **какие товары**, в каком количестве и когда надо произвести, скажем, хлеб, одежду, вооружение или томатную пасту;
- **каким технологическим способом** их надо произвести, используя какую и в каком количестве рабочую силу и из каких ресурсов;
- **для кого** их надо производить и как их распределить между отдельными индивидами, семьями или обществами?

Любое общество, независимо от того, на какой ступени культурного развития оно находится, вынуждено решать именно эти экономические проблемы.

Инфраструктура рыночной экономики

Предприятие и фирмы в рыночной экономике не могут успешно функционировать, если не создана надлежащая финансовая инфраструктура. Ее составляет совокупность взаимосвязанных институтов, группирующихся чаще всего по предметному принципу и призванных обеспечить активное функционирование и поддержание рынка. Основу такой инфраструктуры создают три элемента — **рынок, биржа, банк**.

В зависимости от того, что предлагают продавцы, рынки *специализируются* по предмету продажи. Например, место, где бедней-

шие слои населения продают подержанные вещи — старые часы, поношенную одежду, всевозможные гвоздики, гаечки, замочки и т. д., именуется *толкучкой*, а еще *базаром*. Места, где продавцы, обычно солидные фирмы, выставляют вновь появившиеся образцы продукции и, рекламируя его, призывают потенциальных покупателей заключать с ними сделки на крупные партии товара, называются *ярмарками* и выставками-продажами. Места, где горожане могут приобрести небольшие партии предметов первой необходимости — крупу, масло, овощи, мясные и рыбные изделия, по ценам более низким, чем в магазинах, именуют *оптовыми рынками*. Место, где интеллигентные люди в костюмчиках и очках продают и покупают акции, называют *рынком ценных бумаг*, или фондовой биржей.

Биржа (голл. *beurs*, нем. *Borse*) — уникальное изобретение человеческой мысли. Обычно это просторное и оснащенное передовым оборудованием здание, где целый день на странном для непосвященных языке, перемежающем сленг и жесты, идет бойкая торговля компаниями, партиями товаров, валютой, полезными ископаемыми, акциями и даже рабочей силой. На официальных *фондовых биржах* допускаются операции с акциями только крупных компаний. Сотрудники таких учреждений состоят из двух категорий людей — *брокеров* и *дилеров*. **Брокеры** (англ., ед. ч. *broker*) (маклеры) — отдельные лица или фирмы, специализирующиеся на посреднических биржевых операциях; за посредничество получают вознаграждение в форме определенного процента с суммы сделки. **Дилеры** (англ., ед. ч. *dealer*) — отдельные лица или фирмы, занимающиеся куплей-продажей ценных бумаг, валют, различных товаров. Они действуют от своего имени и за свой счет. Прибыль дилера формируется из разницы цен (курсов) продавца и покупателя, а также за счет изменения цен (курсов) во времени.

В систему рыночной инфраструктуры входят также предприятия оптовой и розничной торговли, аукционы, ярмарки, посреднические фирмы, страховые компании, фонды, аудиторские фирмы, рекламные агентства, юридические конторы и т. д.

В биржу стекается информация о ценах и рыночной конъюнктуре со всей страны и со всего мира. Биржевые маклеры систематизируют информацию о всех или большинстве факторов, влияющих на цену товаров и объемы запасов последних. Они в курсе колебаний цены на разных рынках, объеме спроса и предложения. На цены влияют инфляция, соотношение цены на один и тот же товар на разных рынках страны и мира, уровень их производства, изменения в технологии, крупные политические потрясения, например революция, война, дворцовые перевороты, смены правительства, отставка

президентов, а также стихийные бедствия, например вызванные засухой неурожаи.

Деньги аккумулируются и распределяются через сложную финансовую систему, основным звеном которой выступают **банки** (от итал. *banco* — скамья, лавка менялы) — учреждения, аккумулирующие денежные средства и накопления, предоставляющие кредит, осуществляющие денежные расчеты, учет векселей, эмиссию денег и ценных бумаг, операции с золотом, иностранной валютой и другие функции. Это еще один экономический институт в сфере обмена. Подавляющее большинство населения говорят о банках, подразумевая любой финансовый институт, который принимает вклады и выдает ссуды. Главная функция банков — обеспечивать сохранность вкладов, фондов и быть источником ссуд.

Банки — это финансовые посредники. Они выполняют эту роль, передавая деньги от вкладчика заемщику, т. е. от тех, кто хочет оставить деньги на будущее, тем, кто желает использовать их в настоящем. Люди помещают в банк свои сбережения, так как знают, что эти деньги будут возвращены им тотчас, как только они этого захотят. Они знают также, что, кроме физической сохранности денег от пожара и грабежа, банки предоставляют страховку по вкладам.

Банки играют роль посредника, принимая вклады и предоставляя кредиты. Подобно тому, как кровь в нашем организме прокачивается по всем сосудам, наполняя его живительной силой, банки прогоняют деньги по всем финансовым артериям экономики, придавая ей силу и здоровье. Всякие приостановки платежей подобны закупорке сосудов. А мы знаем, к каким необратимым последствиям это может привести. Поэтому с уверенностью можно утверждать, что деятельность банков является жизненно важной для нормального функционирования экономики. Коммерческие кредиты позволяют фирмам оплачивать текущие счета и финансировать расходы. Ссуды населению позволяют гражданам приобретать товары сейчас, расплачиваясь за них из будущих заработков.

Одна из основных статей дохода банков и сберегательных институтов — это процент с кредитов и ссуд. Банки, обеспечивающие экономику «кровью», дают ее предприятиям и частным лицам под проценты. Последним это явно невыгодно, ведь через год придется отдавать занятую сумму с прибавкой набегавших процентов. Почему же заемщики идут на невыгодный бизнес? А потому что им, как и человеку, попавшему в беду, вливание «свежей крови» нужно сегодня, а не завтра. Завтра они уже могут умереть. Заняв дорогие деньги у банка, скажем на год, фирма надеется, что дела у нее пойдут в гору и она все с лихвой оработает. Итак, к банковским креди-

там обращаются только попавшие в нужду заемщики. От хорошей жизни к банкирам никто не придет.

Банки возникали двумя путями: а) через менял и обмен; б) через ювелиров и хранение. Начало банкам положено еще в XII в. деятельностью менял, которые несметно расплодились в самой торговой стране того времени — Северной Италии. Каждый город имел тогда свои собственные монеты. Для торгового оборота необходим был постоянный обмен, и этим делом занимались за известное вознаграждение менялы. Они часто брали на себя размен под условием представления требуемой монеты через известный срок. Им приходилось добиваться кредита у своих клиентов. Впоследствии они расширили свою деятельность, принимая вклады на хранение. Следующей ступенью был выпуск векселей и денежных переводов.

Использование бумажных денег западной цивилизацией началось еще в Средние века. Основной формой денег в те времена были золотые и серебряные монеты, мало приспособленные для транспортировки и привлекательные для воров. Чтобы сделать деловые операции безопасными, люди начали приносить свои монеты местным ювелирам, и те давали им расписки. Так ювелиры становились средневековыми банкирами. Купцы охотно принимали расписки в уплату за товары, так как могли поменять их на золото в ювелирных мастерских. Со временем расписки ювелирных дел мастеров получили популярность у торговцев и путешественников, воровавших огромными деньгами. В итоге расписки явились самой ранней формой бумажных денег в Западной Европе.

Первоначально расписки золотоделов целиком обменивались на золото. То есть они представляли определенное количество золота в резервах. Со временем, однако, ювелиры заметили, что количество денег, которое люди вкладывали, превышало суммы, которые они изымали. Это навело на мысль предоставлять часть золота своих вкладчиков под проценты. Открытие в 1587 г. первого общественного банка в Венеции положило начало созданию подобных банков по всей Европе. Банки внесли оживление в торговые операции, снижая возможный риск для вкладчиков. Капитал банков составлялся из вкладов, размеры которых не подлежали огласке. Банки вели счета своих вкладчиков, принимали векселя и предоставляли кредиты. Амстердамский банк функционировал до конца XVIII в. и пользовался полным доверием у купцов и промышленников большинства европейских стран.

Первый кредитный банк в России открылся в 1863 г. в Санкт-Петербурге, а первые государственные банки возникли еще при Елизавете в 1754 г. В США первый государственный банк открыт в 1781 г. В начале XX в. здесь массовое развитие получили частные

коммерческие банки. В России в начале XX в. происходит обратный процесс: мелкие частные банки поглощаются крупными. В Англии первое крупное кредитное учреждение — Английский банк — создан в 1694 г. Но родиной банков считается Италия: итальянские банки — первые в мире, а итальянские банкиры — родоначальники всех банкиров мира. Отсюда они проникли в Англию, а затем уже распространились по всему миру.

Банки сосредоточивают у себя значительную часть свободных капиталов, имеющих в стране (пассивные операции), и передают их в руки капиталистов, которые нуждаются в расширении своих оборотов (активные операции). Банки стараются собрать все капиталы, которые лежат в кассах отдельных фирм и у крупных бизнесменов, а также на руках («в чулках») рядовых граждан без движения. Памятуя, что деньги должны порождать деньги, банки предлагают передать их на хранение под процент, т. е. на вырост. Вырастают ваши деньги на 3 или 5% потому, что за тот срок, на который вы их отдали, банки «прокручивают» их по нескольку раз. Разумеется, все деньги своих вкладчиков банки не могут отдать взаймы и «прокручивать» их, поскольку первые имеют право отозвать свои средства в любой момент. Для страховки на этот случай существуют *банковские резервы*. Объем банковских резервов выражается в процентном отношении к совокупной величине депозитов и называется *нормой резервов*. Она может достигать 15—20%.

В чем состоит обогащение банков? Они отдают ваши деньги другим нуждающимся — гражданам или фирмам, но под более высокий процент, чем обещали вам отдать в конце срока. Предоставление ссуды служит для «производства денег». Сумма денег, которую может заработать банк, ограничена нормой резерва, определяющей, сколько денег может быть выдано в каждый определенный момент времени. И здесь работает формула: *купил дешевле — продал дороже*. На разнице банки и существуют. Часто очень неплохо: в городе у них лучшие особняки, лучшая техника, лучшие кадры и самые высокие оклады. Причем замечено, что банки «жиреют» даже в тех странах, где основное население «худеет».

Банки занимаются широкой покупкой и продажей акций. Пользуясь огромными связями с миром промышленных предпринимателей, они охотно берут на себя размещение акций вновь возникающих промышленных предприятий, а равно и скупку акций для тех капиталистов, которые пожелали бы стать их собственниками. Банки занимаются выпуском акций не бескорыстно. С каждым выпуском они оставляют у себя так называемую учредительскую прибыль. Еще прежде, чем образован акционерный капитал, банки, заинтересованные в предприятии, стараются создать ему хорошую

славу. С помощью находящихся на их содержании газет они широко рекламируют новые предприятия и стараются внушить, что дело должно принести хорошую прибыль. Еще прежде, чем акции выйдут в свет, вокруг них создается особое возбужденное настроение, которое называется ажиотажем. Если номинальный капитал акций составляет 1 млн рублей, то еще до выпуска акций в свет цены их вздувают до 1,5—2 млн и более, в зависимости от искусства учредителей. Часть акций оставляется в портфеле банка по их номинальной цене, скажем 100 руб., а остальные пускаются в продажу по цене 150—200 руб. Учредители таким образом сразу оставляют себе огромный денежный куш, происхождение которого чисто спекулятивного свойства.

Банки принимают самостоятельное участие в биржевой игре и в сущности являются главными руководителями биржи. Они больше всех осведомлены о действительном положении дел на предприятиях, имеют возможность бросить большие суммы на закупку тех или иных бумаг, чтобы создать на них искусственный спрос и взвинтить цены, или выбросить из своего портфеля большое количество бумаг, подорвав их биржевой курс.

Биржевая игра на понижение и повышение — для банков способ сосредоточить у себя наиболее ценные бумаги и акции. Банки не ограничиваются посредничеством между капиталистами, но и сами владеют промышленными предприятиями. Крупнейшие в стране промышленные предприятия обычно принадлежат банкам. В других банки имеют то или иное участие. Подавляющее большинство голосов на общих собраниях русских металлургических заводов до революции принадлежало нескольким коммерческим банкам. В их портфеле находились акции десятков промышленных предприятий, которые таким путем становились предметом собственности банков. Капитал, вложенный банками в акции промышленных предприятий, называется финансовым капиталом. Он ставит промышленность в полное подчинение банков.

Банки живут насыщенной и беспокойной жизнью. Они сливаются и укрупняются, разоряются и поглощаются, расширяются (создают филиалы), выходят на международную арену, их счета могут арестовать, государство может приставить временную администрацию, которая берет все руководство на себя. Банки заручаются выгодными политическими и криминальными связями, шпионят друг за другом, возводят немислимую электронную защиту от компьютерных хакеров, строят финансовые пирамиды и с награбленным «смываются» за границу, берут в долг и не отдают, мошенничают, «влипают», «бросают» и делают все то, что делают обычные люди в рыночном обществе, но только в гораздо больших масштабах.

Из всех моделей поведения банки предпочитают слияние. Они меньше конкурируют между собой, чем фирмы и предприятия. Проникая в производство, банки заинтересованы в том, чтобы между однородными промышленными предприятиями, им принадлежащими, не было никакой конкуренции. Они стремятся слить однородные предприятия, ранее принадлежавшие разным владельцам, в одно хозяйственное целое. Этим самым банки поддерживают стремление промышленности к организации синдикатов и трестов.

Природа бизнеса

В понимании бизнеса встречается огромное множество самых разных, порой противоречащих друг другу трактовок. Слова «бизнес» нет ни в первом издании Большой советской энциклопедии 1927 г., ни в последнем — 1976 г. Но зато в зарубежных словарях определений бизнеса можно встретить в избытке. Под бизнесом здесь понимаются такие, на первый взгляд очень разные явления, как (1) занятие, в которое вовлечен человек, (2) промышленные или профессиональные сделки, (3) коммерческое предприятие, (4) управление, (5) интерес или озабоченность, (6) серьезная работа, (7) внезапное действие, совершаемое актером на сцене для заполнения паузы, (8) запутанное или сомнительное дело, (9) словесное (неформальное) оскорбление, нагоняй.

Но если подходить к проблеме строго научно, то нельзя не увидеть, что бизнес — это финансовая, коммерческая или торговая деятельность, которая занимает время, внимание и работу людей и характеризуется вложениями капитала в поисках прибыли или усовершенствований. Иными словами, бизнес означает те виды активности людей, которые связаны с покупкой и продажей товаров и услуг с целью получения прибыли, а именно коммерция, торговля, индустрия, транспорт. При этом мы должны твердо усвоить, что *коммерция и торговля* — деятельность тех, кто связан с обменом и транспортировкой предметов потребления; *индустрия* — деятельность тех, кто производит предметы потребления; *транспорт* — деятельность тех, кто вовлечен в операции людских и товарных перемещений (железные дороги, корабли, автобусные линии и т. п.).

Малый бизнес — это такси, грузовые перевозки, склады, радиостанции, страхование, недвижимость, банки, оптовая и розничная торговля, рыболовство, гостиницы, парикмахерские, реклама, типографии, автозаправки, обувные, цветочные магазины и др. Большая часть малых предприятий работает в сфере обслуживания и розничной торговли. Отличительными чертами малого бизнеса являются следующие.

1. Совокупные активы — совокупность наличных средств, товарно-материальных запасов, земли, машин, оборудования и других ресурсов, находящихся во владении предприятия.

2. Собственный капитал — совокупные капиталовложения, сделанные инвесторами. В корпорации инвесторами обычно являются акционеры, которые приобретают акции.

3. Ежегодная выручка от продаж.

4. Количество работников.

Чтобы попасть в категорию малых, предприятие должно иметь в штате не более 500 наемных работников (согласно рекомендации министерства торговли США), принадлежать независимому владельцу (не быть частью другого предприятия) и самостоятельно управляться. В США 80% новых рабочих мест обеспечиваются предприятиями, в которых работают 100 и менее служащих. С точки зрения численности работников малый бизнес значительно уступает крупному бизнесу. В среднем мелкие производители получают большую прибыль на собственный капитал, чем крупные. Малый бизнес внедряет в 2 раза больше нововведений в расчете на одного работающего, чем большие фирмы. В России в 1999 г. было более 860 тыс. малых предприятий, где работало около 7 млн человек. Казалось бы, это достаточно много. Но сравнительная статистика говорит о другом: в 1999 г. в Европе на 1000 жителей приходилось 20—30 малых предприятий, а в России — только 7. Основные препятствия для малого бизнеса: правовая незащищенность и высокие налоги.

К причинам того, почему малые предприятия преуспевают больше, чем крупные, и почему наше государство поощряет их развитие, можно отнести следующие факторы. Во-первых, малые предприятия могут быстрее и с меньшими затратами, чем крупные, реагировать на рыночные изменения, обновление товаров и услуг, технологические процессы. Во-вторых, малый бизнес стал более привлекательным для талантливых людей, а значит, его интеллектуальный потенциал в среднем выше, чем на крупных предприятиях, где основной персонал составляют рабочие высокой, средней и низкой квалификации. В-третьих, для своего развития малые предприятия не требуют бюджетных расходов (так как являются частными). В-четвертых, они выступают для государства дополнительным источником сбора налогов, в то время как терпящие крах госпредприятия сами одалживают деньги из казны. В-пятых, малый бизнес дает дополнительные рабочие места.

Во всем мире в 80—90-е гг. престиж малого бизнеса стал повышаться благодаря его способности изобретать новые товары и создавать новые рабочие места. Во всем мире малый бизнес считает-

ся цементом экономики. А для общества — экономической основой демократии.

Правда, у малого бизнеса есть свои проблемы, с которыми он порой не в состоянии справиться:

- 1) высокий показатель риска и неудач;
- 2) отсутствие управленческого опыта;
- 3) несовершенное законодательство;
- 4) рэкет;
- 5) большие налоги;
- 6) сильная конкуренция;
- 7) вялая торговля;
- 8) высокая стоимость кредита.

Известно также, что экономические кризисы сильнее бьют по малому бизнесу, чем по большому; доходы здесь падают быстрее, а шансы обанкротиться у них выше. В современном производстве иногда решающую роль играет правильный подбор кадров. Но нередко на малых предприятиях ему не уделяют должного внимания, подбор кадров осуществляется по родственным критериям. Выражение «семейный бизнес» у нас приобрело двойной смысл: а) форма занятости небольшого коллектива родственников; б) способ трудоустройства «своих» людей, недопущение работников со стороны. Иначе в малом бизнесе строится и разделение труда: здесь работник должен быть многопрофильным, в отличие от крупных предприятий, где требуются узкие специалисты. Как показывает опыт, первых подобрать сложнее, чем вторых. Зато у них и оклад выше.

Госпредприятия требуют более крупных инвестиций, в отличие от малых. По этой причине сегодня многие крупные российские заводы и фабрики простаивают. Другое зло кроется в том, что крупные предприятия менее мобильны, неспособны адаптироваться к меняющимся условиям рынка и снижению спроса. В крупные предприятия «советского типа» капиталовложения шли прямо из бюджета государства, в результате ныне они не научились самостоятельно выживать и конкурировать. При социализме, где директоров заводов по рукам и ногам сковывали многочисленные инструкции и постановления, не могло развиваться предпринимательство. Директора не имели двух составляющих предпринимательства — свободы экономического маневра и права частной собственности.

Намеченных целей большой (корпорации) и малый бизнес (предпринимательство) достигают, будучи организованы по-разному. В корпорации риск распределяется между участниками. Ее руководители рискуют лишь собственным местом, потеряв работу, они не теряют личные капиталовложения. Поскольку крупный бизнес оперирует огромными ресурсами, неудача редко приводит к ее закрытию,

в отличие от малого предприятия. Крупные корпорации, с их многоэтажными пирамидами власти, ограничивают возможности нововведений и свободной реализации личности.

Если под бизнесом понимать деятельность, имеющую своим результатом получение прибыли, то ключевым становится термин «прибыль». Но что она означает? Прежде всего прибыль — это далеко не любые деньги, которые вы получаете. Деньги, которые вы взяли в долг, — это просто долг. Деньги, которые вы нашли на улице, — это тоже не прибыль, а счастливая удача. Деньги, которые выделяет правительство под определенные программы, — также не прибыль, а лишь целевые средства. Точно так же не прибыль ваша зарплата, полученное наследство, выигрыш в лотерею и многое другое. Прибылью считается только результат коммерческой операции «деньги — товар (услуга) — деньги», осуществив которую вы должны из суммы полученного дохода вычесть все необходимые расходы, включая те, которые непосредственно ушли на проведение этой операции («прямые расходы»), те, которые на первый взгляд могут не иметь к ней отношения («косвенные расходы»), а также налоги. Остаток, если он будет положительной величиной, в итоге и будет считаться прибылью.

Путаница с понятиями приводит в тупик даже предпринимателей. Вот какой случай из российской практики приводят авторы книги «Психология бизнеса»: «Представляете, — рассказывал консультант, поработавший некоторое время с небольшой торговой фирмой в одном из приморских городов, — занял хозяин денег, купил целый корабль импортных продуктов, открыл небольшую лавочку в городе — сидит и все это продает. Живые деньги идут в руки, горы товара на складе, еще хорошо, что не портится, товар такой, — и счастлив. У меня, говорит, бизнес. И слышать никак не хочет про то, что на самом-то деле он медленно разоряется»¹.

Авторы этой интересной книги, Е. Н. Емельянов и С. Е. Поварницына, совершенно правильно считают, что в отечественном предпринимательстве чаще, чем нам, быть может, хотелось бы, распространена подмена представлений о бизнесе как о целостной деятельности представлениями о нем как о выгодной коммерческой сделке. Инженер может выгодно купить и вскоре перепродать свой автомобиль, получив на этой операции прибыль. Государственное учреждение может с большой выгодой совершить несколько операций с ценными бумагами. Командование воинской части может распродать неприкосновенный запас с заканчивающимся сроком годности или устаревшее оборудование и положить полученные деньги на депозит под выгодный процент до момента расплаты со

¹ Емельянов Е. Н., Поварницына С. Е. Психология бизнеса. М., 1998. С. 47—48.

строителями, которые строят для офицеров жилье. Все это примеры отдельных коммерческих операций, или, иначе, выгодных сделок. Однако вряд ли стоит всерьез называть инженера, чиновника или командира бизнесменами.

Освоение методов бизнеса, технологии проведения различных сделок (торговых, финансовых, бартерных, посреднических и т. п.) — необходимый элемент бизнеса, однако бизнес к этому не сводится. Очень часто, потерпев первую неудачу на рынке, российские предприниматели, даже те, кто имел неплохую квалификацию в области экономики, пускали свои фирмы с молотка, распродав их имущество, а вырученные деньги используя на личное потребление. Они являлись удачниками в кратковременных торговых сделках, но выверенной бизнес-стратегии у них не было. Уцелели лишь те, кто создал продуманную маркетинговую стратегию, разработал план поведения фирмы в чрезвычайных ситуациях, когда продажа продукции резко сокращалась, прибыль падала и производство приходилось сворачивать. Пережив тяжелые времена за счет улучшения организации производства и управления, переобучения персонала, изменения ассортимента продаваемых товаров, эти фирмы вскоре вставали на ноги и наращивали обороты. Таким образом, бизнес на самом деле является сложным сочетанием искусства и науки, тактики и стратегии, он не сводится к сиюминутным сделкам и выкачиванию прибыли.

Переход от тактики торговых сделок к стратегии систематического бизнеса начал происходить в российской экономике только во второй половине 90-х гг., когда уходило в прошлое первое поколение предпринимателей-дельцов и им на смену приходило второе поколение грамотных и профессионально подкованных бизнесменов. Умение получать прибыль на отдельных сделках правильнее именовать «квази-бизнесом», а не реальным бизнесом. Только последний выдерживает проверку на прочность в долгосрочной перспективе.

Отличительной чертой бизнеса, по мнению консультантов, служит способ распоряжения прибылью. Пока основная часть прибыли уходит на личное потребление, мы имеем дело только со «сделочным» предпринимательством, судьба которого в перспективе весьма сомнительна. Если же основная часть полученных средств направляется в развитие дела, в производство, пусть даже рискованное, речь идет о ростках настоящего бизнеса.

Другая его особенность — юридическая законность бизнеса. Хотя в обыденном сознании бизнес часто ассоциируется с мошенничеством, уклонением от налогов, распродажей сырьевых ресурсов, моральной нечистоплотностью, ракетом и коррупцией, настоящий, цивилизованный бизнес протекает только в рамках закона. Так происходит во всех развитых странах.

История бизнеса свидетельствует, что одной из ведущих тенденций в этом движении является возрастание: строгость требований к этике деловых отношений постепенно возрастает. Такова общемировая тенденция. И если отдельная страна оказалась на обочине, то тем хуже ей, а не мировому сообществу. Когда зарубежные бизнесмены отказываются иметь дело с российскими предпринимателями, подозревая криминальное происхождение их капиталов, они тем самым указывают нам на отсутствие правового поля, в рамках которого должен действовать настоящий бизнес. Только это поле гарантирует сохранность нажитых капиталов. Человеку, который зарабатывает деньги, приобретает собственность и наращивает капитал, крайне нежелательно оказаться перед угрозой моментальной потери нажитого. Следование законам — одно из необходимых условий сведения к минимуму подобного риска.

В цивилизованном обществе даже сомнительные, не говоря уже о незаконно приобретенных, капиталы скорее отталкивают, чем притягивают. С их владельцами стараются не заключать сделок, не вступать в долговременные отношения, не приглашать в круг своих знакомых, они находятся под контролем органов правопорядка. Незаконно полученные деньги приходится «отмывать» через несколько банков в разных странах, чтобы сбить со следа Интерпол и полицию. Такие деньги больше других привлекают внимание рэкета и организованной преступности. В результате риск удваивается: если нечестного бизнесмена не раскроет государство, до него доберутся преступники.

Уклонение от закона может быть добровольным, продиктованным алчностью бизнесмена, и вынужденным, когда к этому принуждает его государство. В России оба момента переплелись. Действительно, государство обложило предпринимателей непосильным налоговым бременем, при котором заниматься бизнесом стало убыточным занятием. Оно отбирает с каждого полученного рубля от 85 до 94 коп., не оставляя на развитие дела практически ничего. Но бизнес не может существовать, не получая прибыли. Вот почему предпринимателям, даже тем, кто этого не хочет, приходится вступать в конфликт с законом. То же самое государство, но десятилетием раньше, преследовало предпринимателей и формировало у населения негативное отношение к ним. Уголовниками в советское время считались те, кто рассказывал политические анекдоты, вынес гайку с родного завода, подобрал колосок в поле, выращивал цветы на приусадебном участке и продавал их на рынке и т. п. Не только у государства, но и у населения отношение к деловым и предприимчивым людям было негативным. Их ставили в один ряд с теми, кто что-то своровал.

Конечно, мы совершенно справедливо называем аморальными людьми тех, кто вывозит сырье и стратегические ресурсы за рубеж, кто уклоняется от налогов, мошенничает и пр. Но как тогда именовать тех государственных чиновников, кто за взятки или в силу своей безалаберности закрывает глаза на нарушение закона? И как быть с тем, что те же стратегические ресурсы и сырье, даже если оно не попало в руки нечестных дельцов, ржавеют, гниют и разбазариваются, оставшись в руках честных госслужащих? Мы негодуем по поводу крупномасштабного мошенничества. Но разве корни психологии «хапнуть и убежать» кроются лишь в испорченной природе человека, а не в особенностях устройства самого общества?

И еще один вопрос не дает покоя россиянам: неужели только в нашем обществе возможно подобное? Оказывается, все страны, прошедшие этап первоначального накопления капитала, попадали в большей или меньшей степени в полосу кризиса духа и разложения нравственности. Исключений нет ни для одной страны. Наше общество, как и все другие, проходит период становления бизнеса, эпоху перехода от «дикого предпринимательства» к началам цивилизованного бизнеса. Мы, как его современники, пожинаем издержки этого процесса, но наши потомки, как знать, могут пожать его плоды.

Сфера производства

Производством в широком смысле называют процесс создания разных видов экономических продуктов. Под производством в узком значении подразумевают **материальное производство** — процесс создания материальных благ, услуг. Основу материального производства составляет **промышленность**. К ней относятся ведущие отрасли материального производства: предприятия, занятые добычей сырья, производством и переработкой материалов и энергии, изготовлением машин. Промышленность включает компании и предприятия, производящие из сырья готовую продукцию либо оказывающие какие-то полезные услуги. Промышленность создает все товары и услуги, требуемые обществом, и распределяет их потребителям. Все, что создано в сфере материального производства данной страны, входит в валовый национальный продукт. **Валовый национальный продукт (ВНП)** — это статистический показатель национального дохода, он выражает совокупную стоимость конечных товаров и услуг в рыночных ценах. ВНП включает стоимость потребленных населением товаров и услуг, государственных закупок, капитальные вложения и сальдо баланса платежного.

Термин «промышленность» обозначает также группу компаний, выпускающих однородную продукцию. Например, автомобильная промышленность включает всю совокупность заводов по изготовлению автомобилей, автобусов, грузовиков и т. д. Группу однородных предприятий именуют *отраслью*. **Отрасль** — группа фирм, которые производят одинаковые продукты, используют сходную технологию или одинаковое сырье. Отрасль отличается от рынка. При выделении отраслей принимают два критерия: 1) сходство продукта; 2) сходство технологии.

Промышленность — важнейшая отрасль народного хозяйства — оказывает решающее воздействие на уровень экономического развития общества. Состоит из двух больших групп отраслей — добывающей и обрабатывающей. Промышленность условно подразделяется на **производство средств производства** (группа А) и **производство предметов потребления** (группа Б). К примеру, автомобильная промышленность — это отрасль машиностроения, производящая легковые и грузовые автомобили, автобусы, прицепы, а также их части, узлы и агрегаты. Она занята производством средств производства, как и все машиностроение. В то время как легкая промышленность занята изготовлением одежды, обуви, головных уборов и других предметов широкого потребления. Она удовлетворяет потребности людей и относится к производству предметов потребления.

Соотношение между двумя группами производств таково, что только группа А определяет уровень развития в стране научно-технического прогресса. Она — визитная карточка страны. Но уровень и качество жизни населения этой страны определяет группа Б. Если страна преуспела в том и другом, то ее можно считать технически развитой и материально процветающей. Но может сложиться так, что все ресурсы страны нацелены только на группу А, а внутри нее — на военно-промышленный сектор, а группа Б пришла в запустение. В итоге страдает гражданское население. Такую страну можно назвать технически развитой, но не процветающей. Как вы думаете, о каких странах идет здесь речь? Приведите примеры.

В СССР существовала односторонне развитая экономика: четверть производства — товары народного потребления, а три четверти — средства производства. И все это досталось в наследство современной России. Мы производили материально-технических ресурсов, сырья, топлива, энергии на единицу конечной продукции в два-три раза больше, чем цивилизованные страны. Словом, используем их крайне расточительно.

Исходной клеточкой отрасли служит **предприятие** — самостоятельный хозяйственный субъект, созданный в установленном за-

коном порядке. Предприятие является юридическим лицом — товариществом, акционерным обществом и т. п. Закон Российской Федерации предусматривает образование унитарных предприятий (только государственных и муниципальных) — коммерческих организаций, не наделенных правом собственности на имущество, закрепленное за ними его собственником. Имущество принадлежит такому предприятию на праве хозяйственного ведения или оперативного управления.

В нашей стране, недавно перешедшей от социализма к капитализму, существует два типа предприятий — государственные (достались от прошлого) и частные (новообразование). Первые чаще так и называют предприятиями, а вторые предпочитают именовать деловыми предприятиями, фирмами, бизнесом. Это и понятно, так как к частному сектору относятся преимущественно малые предприятия, а к государственному — промышленные гиганты, именовать которые солиднее по старинке. На самом деле предприятие надо понимать гораздо шире.

По форме все предприятия делятся всего на три типа:

- предприятия (завод);
- фирма;
- отрасль.

Предприятие (завод) — это учреждение в форме фабрики, фермы, шахты, мелкого или крупного магазина, выполняющих одну или несколько специфических функций по производству и распределению товаров. В свою очередь, предприятия состоят из множества **цехов**, которые специализируются по циклам производства (цех снабжения, металлургический цех, штамповочный, транспортный и т. д.), но заняты одним и тем же, скажем, изготовлением автомобиля. **Цех** (от нем. *Zeche*) — основное производственное подразделение предприятия. Различаются: основные, вспомогательные, обслуживающие, подсобные, побочные цеха.

Фирма — это организация, которая владеет и ведет хозяйственную деятельность на этих предприятиях. Нередко при одной крупной фирме имеется несколько крупных, средних и мелких предприятий. К примеру, автомобильная фирма может иметь предприятие по производству автомобилей, транспортное предприятие по их перевозке, сеть магазинов по их продаже и систему станций обслуживания автомобилей. Эти предприятия различаются характером и циклом, но не различаются предметом — автомобилями. Стало быть, все они принадлежат одной отрасли.

Таким должно быть современное понимание трех категорий экономики — предприятия, фирмы и отрасли. Если выразить их взаимосвязь схематически, то получим следующую картину.

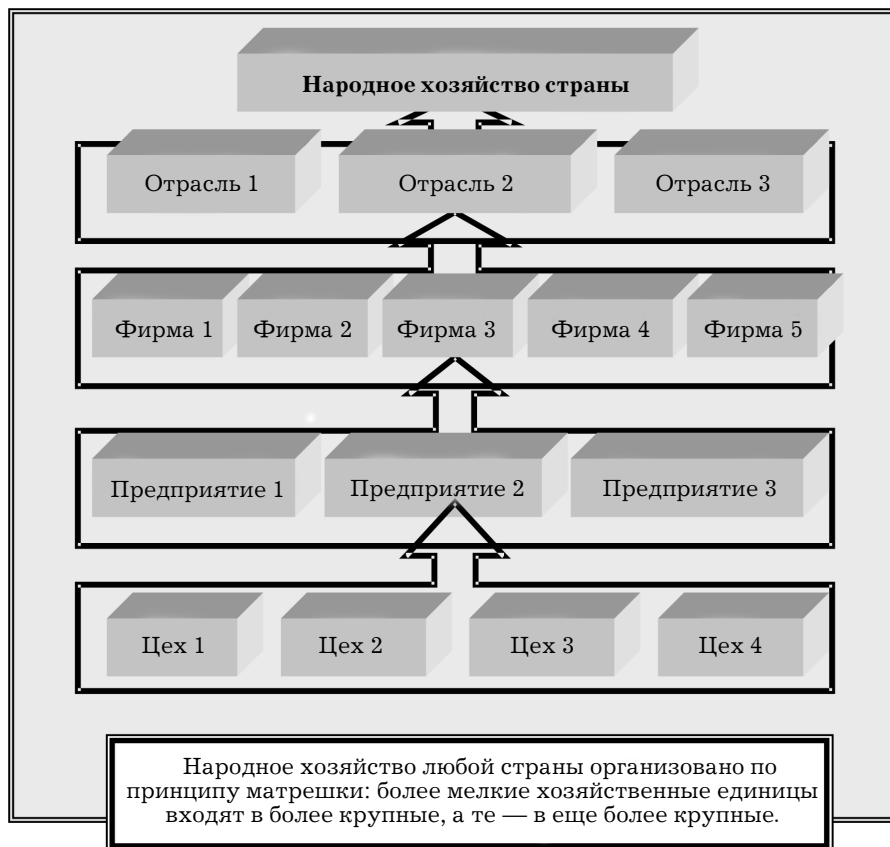


Рис. 11. Взаимосвязь предприятия, фирмы и отрасли

В рыночном обществе предприятия (государственные, частные, акционерные) и фирмы производят товары и оказывают услуги, которые должны быть востребованы рынком. Иначе говоря, фирма предлагает нечто, а рядовые граждане (или другие фирмы) спрашивают их. Это значит, что фирма является агентом предложения, а потребитель — агентом спроса. Если вашу продукцию никто не спрашивает, то и незачем ее производить. Она должна продаваться. Таков закон рынка.

Вашу продукцию будут спрашивать при двух неперемных условиях:

- она высокого качества и
- недорогая по цене.

Цены — вот истинный *диспетчер рынка*. Он сообщает одним (покупателям), в какое место надо двигаться, чтобы купить товар

подешевле. Ваши родители точно укажут те оптовые рынки, где цены ниже, и куда надо приезжать в первую очередь. Наш диспетчер сообщает другим (производителям), куда им выгоднее везти продукцию, чтобы продать ее дороже. Таким образом, цены, подобно авиадиспетчеру, расписывают маршруты производителям и потребителям. Но заметим разницу: эти маршруты направлены в противоположные стороны. В самом деле, покупатель ищет, где дешевле, а продавец — где подороже. Таковы их экономические интересы. Они-то и определяют маршрут передвижения спроса и предложения.

Итак, в рыночной экономике цены регулируются соотношением спроса и предложения. Происходит это благодаря трем составляющим:

- величине спроса;
- величине предложения;
- закону соотношения спроса и предложения.

Под **величиной спроса** понимается то количество товаров и услуг, которые покупатель желает и способен приобрести по данной цене в данный период времени. Спрос — это не столько желание, сколько возможность потребителя купить продукт или услугу в определенном месте и в определенное время.

Предложение, т. е. выброс на рынок все большего числа товаров, определяется главным образом производственными факторами: много сырья, высокая производительность, низкая себестоимость. Производитель заинтересован выпустить как можно больше своей продукции, с тем чтобы получить выше прибыль и поднять зарплату персоналу. Но у потребителя всегда ограниченный спрос. Вслед за спросом потребителя приходится ограничивать свое предложение и производителю. В рыночной экономике он слуга, а в плановой был хозяином: государство заказало 200 тыс. т чугуна, и заводы его изготавливают, не очень беспокоясь, купят продукцию или нет, — товар заранее оплачен госбюджетом, т. е. всеми нами. Получается, что продукцию нам как бы навязывают, хотим мы того или нет. На рынке все иначе: не нравится — не покупай. А предприятию приходится приноравливаться к нам. Покупатель перестал приобретать чугун, и производитель прекратил его изготавливать. Иначе он не может: произвел \Rightarrow не купили \Rightarrow разорился — такова цепочка убыточной работы. Ею управляет известный закон рынка, который связывает между собой три главных фактора: спрос, предложение, цены.

Закон спроса описывает связь между ценами и количеством товаров и услуг, которые будут куплены при каждой цене. Он говорит о том, что при прочих равных условиях по низкой цене удастся продать больше товаров, чем по высокой.

Когда цены на товары растут, у производителей появляется соблазн выпустить их больше и по дорогой цене. При этом они в глубине

души надеются, что спрос на них не уменьшится. А почему им думать иначе? Ведь каждый производитель думает только о себе (впрочем, как и потребитель). Он не знает, что решили его конкуренты. А те поступили точно так же, поскольку рост цены — стимул для массовых действий. Все производители однотипной продукции полагают: за ростом цен скрывается рост спроса. Так оно и есть. Если бы спрос на пылесосы не увеличивался, то и цены не повышались. В какой-то момент происходит насыщение рынка: все, кому это нужно, чугуна раскупили, а заводы продолжают его изготавливать. Спрос падает, продукцию не разбирают, заводы терпят убытки.

Дабы не попасть впросак, опытный предприниматель прибегает к двум помощникам — рекламе и маркетингу. Первая призвана расхваливать перед покупателем собственный товар, а второй — пристально изучать чужой. Чем шире рекламная кампания, тем выше вероятность, что все покупатели, кому нужен данный продукт, узнают о нем. Реклама — это один из способов снизить риск, производя ту или иную продукцию. Противоположную функцию на рынке выполняет маркетинг (англ. *marketing*, от *market* — рынок) — система управления производственно-сбытовой деятельностью предприятия, основанная на комплексном анализе рынка.

Потребитель и доход

Потребителем именуют лицо или организацию, которые потребляют, используют продукт чьего-либо производства, чьей-либо деятельности, включая и свой собственный.

Если спросить себя, кого на свете больше — мужчин, богатых, производителей, покупателей, рыжих, католиков, пенсионеров, то какую бы категорию населения мы ни взяли, самой многочисленной окажется категория потребителей. По одной простой причине: кушать мы хотим все. А еда — лишь одна из форм потребления. В потребители придется зачислить все предприятия, фирмы, учреждения, поскольку они все равно что-то приобретают для своих нужд — от гамбургеров до карандашей и электропоездов. Даже покупателей меньше. Кое-кто крадет то, что потребляет, а другой пользуется выгодами натурального хозяйства. Они не покупатели, но обязательно потребители.

Те деньги, которые тратите вы и ваши друзья, делают вас потребителями, играющими существенную роль в экономике.

В литературе ради удобства употребляют как синонимы слова «покупатель» и «потребитель». Причина проста: в рыночном обществе практически все, что потребляется, прежде покупается.

Поэтому, условно говоря, категории потребителей и покупателей совпадают по объему.

Одним из крупных потребителей является молодежь. В США подростки тратят почти 17 млрд долл. ежегодно. После окончания войны, в 50-е гг., когда американцы восстановили экономику и дела быстро пошли в гору, появились лишние деньги на отдых и развлечение. Родители смогли выделять своим детям определенные суммы на карманные расходы. Кому понесли они свои деньги? Ну конечно же вездесущим предпринимателям, которые развили мощную индустрию, работавшую только на потребности подростков: грамзаписи, сладости, аттракционы, всевозможные увеселения призваны были вытянуть то, что давали им родители.

В человеческом обществе вообще можно заметить такую тенденцию: с возрастом человек становится в своих потребностях скромнее. Старикам вообще мало что надо. Зато детям покупают все и самое лучшее. Ребенок растет, и растут затраты на его содержание. Молодые и зрелые семьи также тратят немало. Но это происходит часто потому, что им приходится кормить подрастающих детей.

В плановом обществе, где ситуацию диктует производитель, потребители ищут товары и тратят безумно много времени на хождение по магазинам, простаивание в очередях, поиск дефицитных товаров. Потребитель ограничен тем, что на прилавок выбросит производитель, а тот изготавливает лишь такую продукцию, которую требует от него госзаказ, т. е. централизованный план, удовлетворяющий общественные потребности. Об этих потребностях знает только начальство. Мало кто интересуется мнением рядовых покупателей, их не анкетируют, маркетинговых обследований не проводят. Да и вообще главным потребителем выступают не рядовые граждане, а крупные и средние предприятия.

На потребителя воздействует множество факторов: цены и наличие товаров на рынке, размер зарплаты и семейный бюджет, политика правительства по сдерживанию цен и социальной помощи населению, наконец реклама.

Реклама

В рыночном обществе производитель борется за кошелек рядового покупателя. Он буквально навязывает ему свою продукцию. Разумеется, не грубо, а вполне респектабельно — через рекламу.

Рекламные агентства тратят массу времени и миллионы рублей для создания восхваления чужой продукции, способной привлечь наше внимание. Здесь возникла самостоятельная отрасль, или вид бизнеса, называемый рекламным бизнесом, который, платя ра-

диостанциям и телекомпаниям огромные деньги, штурмует покупателя. С 90-х годов россияне, никогда ранее с рекламой не сталкивавшиеся, здорово подустали от рекламной шумихи, которая врывается в самый неподходящий момент. Обычно на самом интересном моменте детективного фильма, перед прогнозом погоды и спортивными новостями, просто в телепаузах.

Вокруг рекламы крутятся огромные деньги, на них кормятся телекомпании, управленческая надстройка, за рекламное место борются, его покупают, за него убивают. Реклама создала новый мир, новую этику отношений.

Огромное число американских предприятий, таких как радиостанции, специализирующиеся на рок-музыке, производители одежды, киноиндустрии, косметические фирмы и многие другие, прилагают максимум усилий для того, чтобы удовлетворить желания и потребности рядовых граждан.

Реклама представляет одну из крупнейших отраслей индустрии США. В 1986 году американские фирмы потратили на рекламу своей продукции свыше 100 млрд долл. Реклама направлена на то, чтобы повлиять на принятие покупателем решения и скорректировать нужным образом его потребительское поведение.

Реклама нужна рыночной экономике как допинг. Если деньги выполняют функцию живительной крови, без притока которой экономика не может функционировать, то рекламу, которая помогает поддерживать спрос на нужном уровне либо повышать его, можно уподобить действию наркотика. Он разогревает и возбуждает покупателя. Вообще-то любая похвала, скажем, начальником подчиненного, имеет тот же эффект. Но красивая, яркая реклама создает еще и иллюзию того, что и вы, рядовой покупатель, можете обладать шикарной машиной, отдыхать в экзотическом месте, пользоваться престижной одеждой. Даже если вы сейчас же не помчитесь тратить свои деньги, она подготовит ваше воображение на будущее. Она берет в плен ваше будущее, ориентирует на более престижное потребление, стимулирует работать больше, чтобы получить возможность всем этим обладать.

К приемам (стратегиям), с помощью которых реклама старается вытащить из нас деньги, специалисты относят следующее.

Лозунги. Реклама часто использует звучные фразы, которые могут показаться совершенно пустыми, глупыми, никчемными. Частое их повторение оказывает влияние на покупателя помимо его воли и сознания.

Апелляция к разуму покупателя. Воздействуя на разум покупателя, авторы рекламы строят убедительные логические аргумен-

ты, приводят статистику, факты, схемы воздействия, например зубной пасты, здоровой пищи или лекарства, на организм.

Апелляция к эмоциям. Влияние на образный строй нашей психики достигается при помощи:

а) использования звезд кино и спорта, рекламирующих спортивные товары или косметику;

б) уверения в том, что подавляющее большинство населения использует именно этот продукт;

в) акцента на престижности, когда нам внушают, что только с помощью этих товаров можно достигнуть успеха в жизни, стать преуспевающим человеком, найти любимого и т. д.

Как правило, через рекламу происходит интервенция инородных духовных ценностей и стиля жизни. Каждый день потребители Европы и России становятся объектом рекламного воздействия американских компаний. Реклама по телевидению, радио и в газетах — это только некоторые каналы так называемой вестернизации. Огромное количество рекламных щитов, установленных на улицах и перекрестках городов, усиливают духовную неразбериху в головах потребителей. Ложная информация перемешивается с истинной. Хотя часть рекламного потока содержит ценную информацию о нужных людям поликлиниках, банках, рабочих местах и т. п., она растворяется и снижает эффект своего воздействия из-за неблагоприятного окружения. У массового потребителя постепенно формируется особый тип грамотности, позволяющий им правильно ориентироваться в мире рекламной шумихи и отбирать важное для себя.

Поведение потребителя

Потребитель — самая непостоянная и «плавающая» величина в экономическом уравнении. Покупатель — это человек, который вынужден есть, пить, одеваться, учиться, отдыхать сам и содержать семью. Он привязан к необходимости удовлетворять первые жизненные потребности, прежде всего материальные. Он должен покупать хлеб, молоко, мясо, тратиться на жилье и транспорт. Покупатель, т. е. каждый из нас, может ограничить себя в высших потребностях — развлечениях, театре, книге, кино и т. д., но не в низших. Он будет покупать хлеб по любой цене. И это все великолепно понимают, особенно продавцы.

Но как только цена на продукты первой необходимости превышает его доходы и возможности что-то где-то подукрасть, появляются агрессия и недовольство. В стране растет социальное напряжение, которое в первую очередь страшно для правительства. Вот

почему, когда в России случаются «черные» вторники, четверги, пятницы и прочее, курс доллара растет, а рубль дешевеет, наблюдаются две встречные тенденции: купцы стараются взвинтить цены, а правительство старается этого не допустить.

Не следует думать, что предпринимателю выгодно любое повышение цены на его товары. Оно выгодно до известного предела. Этот предел установлен *покупательной способностью населения*. Общая тенденция такова: чем выше цена на товары, тем ниже спрос на нее.

Средний класс и беднейшие слои в России готовы оббежать полгорода, лишь бы тот же товар купить подешевле. Конечно, при этом теряется масса времени. Но время является деньгами только для тех, у кого оно высоко оплачивается. Час труда крупного бизнесмена может стоить 100 долларов, а такое же время рядового россиянина, если средняя зарплата не поднимается выше 100 долларов в месяц, — не больше 30 центов. Первый не будет носиться по магазинам в поисках чего подешевле, а у второго нет иного пути. К тому же при безработице часы вообще никак не оплачиваются, значит, их можно использовать с единственной выгодой — купить подешевле.

Поведение потребителей — это сумма рациональных расчетов и иррациональных поступков. Рядовой потребитель расспрашивает чуть ли не у каждого встречного, на каком оптовом рынке колбаса дешевле, и, взвесив стоимость проезда, невыполненных домашних дел, плетется на другой конец города. Предприниматель заказывает все, не выходя из офиса.

Но вот случилась инфляция. Ее жертвами оказываются самые незащищенные слои. У них нет запаса прочности в виде счета в банке, ценных бумаг, прибыльной работы. Денег в кошельке столько, сколько новый русский тратит на чаевые. Психологически стресс не выдерживают беднейшие. Естественная реакция — паника и массовый психоз: надо покупать сегодня, пока завтра цены не поднялись выше. Начинается *фаза ажиотажного спроса*. С прилавков магазинов и оптовых рынков сметают все подряд. Естественная реакция продавцов — повышать цену вслед за ростом спроса на товары. Для купцов это золотые деньки. Но при условии, если его расходы на аренду, транспорт и прочее не растут в той же пропорции. А поскольку в период всеобщего кризиса увеличивается в размерах все, кроме зарплаты, которая реагирует самой последней, то от него практически никто, кроме узкой группы игроков на бирже, не выигрывает.

Доходы и расходы

Львиная доля ВВП в промышленно развитых странах уходит на личное потребление граждан, а в менее развитых — на другие, не

имеющие к населению прямого отношения, государственные потребности, например содержание госаппарата или оборону.

В 1989 году на долю потребления приходилось свыше 60% валового национального продукта США — товаров и услуг на сумму более чем 3 трлн долл. Потребление, а не производство, особенно промышленное, становится в постиндустриальном обществе главной статьей дохода государства.

Поскольку потребители составляют крупнейший сектор в экономике (предприятия и правительство являются двумя другими секторами), уровень потребительских расходов оказывает прямое влияние на экономику.

В сфере производства вы зарабатываете деньги, в сфере потребления вы их тратите. Первая добавляет денег в семейный бюджет, вторая их забирает. Парадокс в том, что первая, которая вроде бы со знаком плюс, на самом деле играет в нашей жизни подчиненную роль. А вторая, вроде бы со знаком минус, является главной. В самом деле, мы живем не для того, чтобы работать, а для того, чтобы потреблять. Это парадоксально, но это факт. Человек взял в руки орудие труда, чтобы прокормить себя, насытить свой желудок. Это много позже появились еще и духовные потребности, а еще позже ученые стали говорить, что в труде человек ищет, кроме всего прочего, и самовыражение. А для многих оно, а не насыщение желудка, одежда или приличное жилище, выступает главным.

Перед тем как приобрести что-либо, вы должны: а) заработать деньги; б) решить, как потратить заработанные деньги. Современная экономика предлагает на выбор два пути получения доходов: зарабатывание денег и получение дохода от использования накопленного богатства.

Заработок бывает двух видов:

- твердый оклад за проработанные часы;
- сдельная оплата за изготовленное количество продукции.

Абсолютного преимущества нет ни у одной из этих двух основных форм заработка, о чем подробнее мы поговорим в другой главе. Сколько вы заработаете, будет зависеть от места вашей работы, ваших способностей, вашего усердия и некоторых других факторов.

Закончив школу, вы попадете на рынок труда. Карьера, которую вы сделаете, и работа, которую получите, будут прямым результатом ваших усилий в учебе. Но не только. Многое будет зависеть от того, каким престижем будет пользоваться к тому времени избранная вами специальность, насколько трудно или легко ее будет добиться, насколько вам повезет в ее поиске и т. д.

И второй вид получения дохода — с богатства — также имеет две формы — ренту и процент с капитала.

Если свое богатство, а под ним в данном случае можно понимать любое имущество, за которое можно выручить деньги, например кинокамеру или квартиру, вы сдаете знакомым во временное пользование за деньги, то вы используете свое богатство для получения *ренды*.

Если у вас нет кинокамеры и лишней квартиры, но есть деньги, которые вы дали другим под проценты или поместили их в банк и тоже под проценты, они принесут вам, их владельцу, доход в виде процентов с капитала.

Таким образом, рента и проценты с капитала являются двумя формами дохода, который можно получить от богатства.

Количество товаров и услуг, которые вы можете приобрести на свои деньги, зависят от двух вещей:

- величины вашего дохода;
- его разумного использования.

Одни живут от зарплаты до зарплаты, тратя все деньги на текущие покупки. Другие имеют возможность сверх того накопить деньги для оплаты учебы сына, приобретения предметов длительного пользования, организации хорошего отдыха.

Вы думаете, что все зависит от того, сколько денег *притекает* в ваш бюджет? Отнюдь. Еще больше зависит от того, куда они потом *утекают*.

В двух знакомых мне семьях доход примерно одинаков — обе они из среднего слоя среднего класса. Но в первой никто никогда не считал, куда уходят деньги. Они просто куда-то уходили. Чаще всего на такую ерунду, от которой можно было бы и воздержаться. Но у людей была своя философия: человек живет одним днем, и тратить надо так, чтобы интереснее прожить именно его. Во второй сэкономили на повседневных нуждах, отказывая себе не только в сладостях или развлечениях, но часто и в необходимых, как казалось первой семье, расходах типа еще одного костюма для мужа и новой шубы для жены. Накопленные суммы семья тратила не на приобретение дорогой дачи (ее пока не было, как не было и машины), а на оплату обучения своих детей. У второй семьи философия была иной: деньги надо вкладывать стратегически, прежде всего в образование детей.

Что вы думаете по поводу приведенных фактов: какой способ траты дохода лучше?

Когда во второй семье собираются сделать крупную покупку, они сравнивают качество различных типов одного товара, их цены, долговечность, то, как часто этой вещью им придется пользоваться, т. е. сильно ли она их выручит, а также множество других, невидимых глазу обстоятельств. И только после этого семья делала

свой выбор. За те же деньги эта семья порой приобретала товары если не в большем количестве, то с лучшим качеством, чем первая.

Ей приходилось обдумывать каждую покупку, планируя все заранее. К разумному использованию своего дохода родители привлекали детей: вместе обсуждали необходимость, место, качество и цену покупаемой вещи. Нетрудно представить, какого воспитательного эффекта добились в этой семье. Дети с измальства приучились рассчитывать каждый свой шаг, ценить купленную вещь и бережно ей пользоваться, они понимали проблемы и затруднения своих родителей и, повзрослев, сами легко находили контакт со своими детьми.

Самая глубокая правда жизни состоит в том, что как потребители мы все ограничены в своих расходах, сколько бы денег ни имели на счету. Быть богатым не значит много расходовать. Быть богатым означает беречь поступающие деньги. Неразумная трата, пусть и больших денег, конечно, служит признаком финансового превосходства и богатства. Но какого? Богач, сделавший себя сам, экономит даже на кефире. Мне рассказывали чуть ли не байку, как один ирландец, обучаясь в МГУ (это было еще в конце 60-х), жил много скромнее самого скромного русского студента, хотя его стипендия была во много раз больше. Именно он экономил на кефире. Позже узнали, что ему удалось скопить как раз нужную сумму денег, чтобы открыть свой бизнес и работать по интересной специальности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

XX век: Краткая историческая энциклопедия: явления века: в 2 т. Т. 1. Россия, СССР, СНГ, Страны Запада, Восточная Европа. М.: Наука, 2001.

Абдуллаева Р. Х. XX век и развал великой державы — СССР. М., 2002.

Антикризисная экономика России: начало тысячелетия. СПб., 2000.

Антонов А. И., Медков В. М., Архангельский В. Н. Демографические процессы в России XXI века. М., 2002.

Аргутинский-Долгорукий А. И. Путь России: итоги тысячелетия, XXI век. М., 1997.

Арнольд А. И. Цивилизация грядущего столетия (Культурологические размышления). М., 1997.

Барулин В. С. Российский человек в XX веке: Потери и обретения себя. СПб., 2000.

Бойцова О. Ю. Политическая наука в XX веке: общие характеристики и основные этапы становления // Вестник Московского университета. Серия 12. Политические науки. 2001. № 1. С. 5—18.

Борисов Е. Ф., Волков Ф. М. Основы экономической теории. М., 1998.

Борисов Е. Ф. Экономическая теория: вопросы-ответы: Ключевые понятия. Логика курса: учеб. пос. М., 2001.

Бородин П. П., Осипов Г. В. Приоритетные цели стратегии и тактики развития Российского государства (2001—2012 гг.). М., 2001.

Бычков В. В., Бычкова Л. С. XX век: предельные метаморфозы культуры // Полигнозис. 2000. № 2 (10). С. 63—76.

Валлерштайн И. Конец знакомого мира: Социология XXI века / пер. с англ. М., 2003.

Васильчук Ю. А. Социальное развитие человека в XX веке // Общественные науки и современность. 2001. № 1. С. 5—26.

Волгин Н. Социальная политика XXI века // Гос. служба. 2001. № 4(14) (дек. 2001 — янв. 2002). С. 67—75.

Волков Ю. Г. Социология: Лекции и задачи: учеб. для вузов. М., 2003.

Гаков В. XX век. Хроника человечества. М., 2002.

Галинская И. Л. Горизонты культуры на рубеже тысячелетий // Культурология: Дайджест / ИНИОН РАН. М., 1999. № 4. С. 7—13.

Гидденс Э. Устроение общества: Очерки теории структуризации 2003. М., 2003.

Гишинский Я. И. Криминология: Теория, история, эмпирическая база, социальный контроль: курс лекций. СПб., 2002.

Гражданское общество: истоки и современность. СПб., 2002.

Гребнев Л. С., Нуреев Р. М. Экономика. Курс основ: учеб. для вузов по неэкон. спец. М., 2000.

Гукасьян Г. М. Экономическая теория: ключевые вопросы: учеб. пос. М., 2000.

Гумилев Л. От Руси к России. М., 2002.

Даниэлс Р. Революция, обновление и парадоксы России в XX веке // Россия на рубеже XXI века: Оглядываясь на век минувший. М.: Наука, 2000. С. 91—111.

Деготь Е. Русское искусство XX века. М.: Трилистник, 2002.

Емельянов Е. Н., Поварницына С. Е. Психология бизнеса. М., 1998.

Ерасов Б. С. Цивилизации: Универсалии и самобытность. М., 2002.

Жизнь денег: пос. для учителей. Нижний Новгород, 1998.

Задде И. Н. XX век как век глобальной трансформации цивилизации и человеческого духа // Философия образования для XXI века. 2001. № 2. С. 109—121.

Замятин Д. Н. Геополитика: основные закономерности и итоги развития в XX веке // Полит. наука. 2001. № 2. С. 216—243.

Ивашов Л. Россия и мир в новом тысячелетии: Геополитические проблемы. М., 2000.

Иохин В. Я. Экономическая теория: учеб. М., 2001.

Казаков А. П. Школьнику о рыночной экономике: учеб. пос. для старшекласников. М., 1996.

Клейменов Н. И. О проблемах духовного воспитания молодежи и нравственного оздоровления общества в России. М., 2002.

Козырев В. М. Основы современной экономики. М., 2000.

Кокошин А. Российская экономика в XXI веке // Междунар. жизнь. 2000. № 3. С. 13—17.

Косов Г. В. Социология и политология: учеб.-практикум. М.: Илекса, Ставрополь, 2002.

Кравченко А. И. История менеджмента: учеб. пос. для вузов. М., 2002.

Кравченко А. И. Обществознание: учеб. для 8—9 классов. М., 2003.

Кравченко А. И., Анурий В. Ф. Социология: учеб. СПб., 2003.

Куликов Л. М. Основы социологии и политологии: Для сред. спец. учеб. заведений. М., 2003.

Культура и культурология: словарь / сост. и ред. А. И. Кравченко. М., 2003.

Кушин М. А., Шимолин В. И. Экономика без секретов: книга для учащихся. М., 1998.

Липсиц И. В. Экономика без тайн. М., 1993.

Любимов Л. Л. Введение в экономическую теорию: в 2 кн.: учеб. для пед. ун-тов. М., 1999.

Мирошниченко А. А. Выборы: от замысла до победы (предвыборная кампания в российском регионе). М., 2003.

Мэнкью Н. Г. Принципы экономикс / пер. с англ. В. Кузина и др. СПб., 2001.

Население и глобализация / под общ. ред. М. Н. Римашевской. М., 2002.

Оганов А. А., Хангельдиева И. Г. Теория культуры: учеб. пос. М., 2003.

Политика и культура: Культурные факторы регуляции власти: сб. науч. работ. М., 2002.

Политическая социология / под ред. Ж. Т. Тощенко. М., 2002.

Прикладная экономика. М., 1993.

Пугачев В. П., Соловьев А. И. Введение в политологию. М., 1995.

Райгородский Д. Я. Подросток и семья: хрестоматия. Самара, 2002.

Религии мира: Краткий путеводитель. 2-е изд., перераб. / пер. с англ.; под ред. Д. Халверсона. СПб., 2002.

Рождественский Ю. В. Словарь терминов: Общество. Семиотика. Экономика. Культура. Образование: Общеобразовательный тезаурус. М.: Наука, 2003.

Рол Д. Генезис цивилизации: Откуда мы произошли... / пер. с англ. М., 2002.

Сажина М. А., Чибриков Г. Г. Экономическая теория: учеб. для вузов. М., 2001.

Самуэльсон П. Экономика. М., 1964.

Современные проблемы мировой политики: Безопасность, конфликты и их анализ / под ред. М. М. Лебедевой. М., 2002.

Сорокин П. Человек, цивилизация, общество. М., 1992.

Социальная психология в современном мире: учеб. пос. для вузов / под ред. Г. М. Андреевой, А. И. Донцова. М., 2002.

Социальная стратификация российского общества / отв. ред. З. Т. Голенкова. М., 2003.

Тихонова Н. Е. Феномен городской бедности в современной России. М., 2003.

Тоффлер Э. Метаморфозы власти: Знание, богатство и сила на пороге XXI века / пер. с англ. М., 2003.

Тоффлер Э. Шок будущего / пер. с англ. М., 2003.

Тэтчер М. Искусство управления государством: Стратегии для меняющегося мира / пер. с англ. М., 2003.

Ученова В. В., Старых Н. В. История рекламы: учеб. для вузов. 2-е изд. СПб., 2002.

Ферреоль Ж. Социология: терминологический словарь / пер. с фр. СПб., 2003.

Хантингтон С. Третья волна: Демократизация в конце XX века / пер. с англ. М., 2003.

Шаленко В. Н. Социология: учеб. для вузов. М., 2003.

Шибутани Т. Социальная психология / пер. с англ. М., 1961.

Щепаньски Я. Элементарные понятия социологии / пер. с польск. М., 1969.

Юкиш В. Ф. Экономическая теория: учеб. пос. М., 2002.

Яковлев А. М. Социальная структура общества: учеб. М., 2003.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
Глава 1. Структура и развитие общества	16
Что такое общество	16
Признаки общества	19
Основные сферы общества	22
Социальная стратификация	25
Бедность и богатство	31
Основные институты общества	44
Социальные статусы и роли	47
Социальная мобильность	55
Мировое сообщество	61
Модернизация	68
Глава 2. Духовная сфера	72
Что такое культура	72
Формы культуры	77
Субкультуры и контркультуры	82
Социальные сдвиги середины XX столетия	84
НТР и динамика поколений	86
Субкультура в групповом контексте	87
Социальная организация и стратификация	89
Специфика молодежной субкультуры	96
Неформальные молодежные объединения	98
Поколение битников и хиппи	102
Хиппи, йиппи и яппи	105
Йиппи: анархическая контркультура	109
Советские хиппи	115
Яппи — молодые городские профессионалы	123
«Новые новые русские»	128
Глава 3. Мир человеческих отношений	133
Социальное взаимодействие	133
Конфликт и протестное движение	140
Социальный контроль	146
Отклоняющееся и противоправное поведение	153
«Генералы песчаных карьеров»	157
Кризисная динамика	163
Глава 4. Политическая система общества	173
Политика и ее виды	173
Сущность и теории государства	184
Политическая жизнь общества	192
Формы и механизмы политического участия	198
Партийная система общества	203

Субъекты политической жизни	212
Политическая стабильность	218
Глава 5. Экономическая сфера общества	225
Что такое товар и деньги	225
Форма денег	227
Свойства денег	228
Функции денег	229
Противоречие между функциями денег	232
Покупательная способность денег	234
Деньги — товар — деньги	234
Спрос и предложение	236
Искусство компромисса	239
Дилемма предпринимателя	241
Рыночная экономика	242
Инфраструктура рыночной экономики	247
Природа бизнеса	253
Сфера производства	259
Потребитель и доход	264
Реклама	265
Поведение потребителя	267
Доходы и расходы	268
Список литературы	272