

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК
СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ
БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ НАУКИ
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И ОРГАНИЗАЦИИ
ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА
СИБИРСКОГО ОТДЕЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК

А.П. Ермилов

ВЛАСТЬ
И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ:
ДЕЯТЕЛЬНОСТНЫЙ ПОДХОД

Новосибирск
2017

УДК 338.98
ББК 65.9 (2Р)-1
Е 732

Е 732 **Ермилов А.П.** Власть и экономические отношения: деятельностный подход. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2017. – 312 с.

ISBN 978-5-89665-322-6

В монографии отношения господства-подчинения (власти) рассматриваются в качестве основы социальных отношений. Обосновывается универсальный характер власти и ее разновидностей – отношений собственности и управления. Используются разработанные в рамках деятельностного подхода методологические приемы анализа социальных систем, позволяющие последовательно выделить и проанализировать общественные, экономические и производственные отношения. Разработана типология производственных отношений и способов производства на основе типологии методов осуществления власти и форм собственности на средства производства. Выделение видов способов производства планового хозяйства (централизованно-управляемой экономики) позволило зафиксировать государственно-капиталистическую сущность советской экономической системы 60–80-х годов XX века.

Книга предназначена для специалистов в области социальной философии, политической экономии, институциональной экономической теории, теории экономических систем и истории советской экономики.

УДК 338.98
ББК 65.9 (2Р)-1

ISBN 978-5-89665-322-6

© Ермилов А.П., 2017 г.
© ИЭОПП СО РАН, 2017 г.

ВВЕДЕНИЕ

Политическая экономия занимала главное место среди экономико-теоретических дисциплин советского периода. К сожалению, советское государство возлагало на нее в основном задачи апологетического свойства, связанные с доказательством и обоснованием социалистической сущности советского строя. Преимущественный характер этих задач отодвигал на задний план научную логику любых исследований, в том числе и исследований самих классиков марксизма. В результате политэкономия социализма предстала в качестве набора примитивных, зачастую ложных, но приятных власти теоретических установок. Жертвой этой «приятности» стали научная объективность и глубина познания предмета исследований – производственных отношений. В итоге, после семи десятилетий движения политэкономии социализма по указанному пути, по мере ослабления советской системы советское общество все более разочаровывалось в творческом потенциале этой дисциплины, а вместе с ней – и во всей политэкономии в целом.

После гибели Советского Союза российская экономическая наука и еще активнее – система высшего образования – в едином порыве приступили к переходу на западные экономические стандарты, сосредоточенные в рамках основного западного теоретического направления – так называемого «мэйнстрима». Политэкономия в России как наука перестала интересовать широкие массы исследователей, а как учебная дисциплина была исключена из учебных программ государственных вузов. Место основных экономико-теоретических дисциплин заняли два раздела экономической теории – микро- и макроэкономика. Кафедры политической экономии быстро мимикрировали, назвав себя кафедрами экономической теории (за исключением Московского и Новосибирского государственных университетов).

Следует отметить, что на Западе вытеснение политэкономии мэйнстримом началось гораздо раньше – начиная с первой трети XX века. И уже к концу 60-х годов научное сообщество убедилось в ограниченности теоретического мэйнстрима, его неспособности дать ответы на важнейшие теоретические вопросы, связанные прежде всего с прогнозированием развития капиталистической системы.

Поиск новых подходов привел к возрождению институционального направления, которое в свое время развивалось парал-

тельно, а правильное сказать – было частью классической политэкономии. По нашему мнению, институционализм и ныне является продолжением, развитием политической экономии. Если предметом последней являются производственные отношения как вид общественных отношений, то предмет институционализма – социальные (общественные) институты, которые являются элементами (кирпичиками) общественных отношений. Соответственно, экономические институты являются кирпичиками экономических, в том числе и производственных отношений. И, следовательно, институциональная экономическая теория объясняет структуру и механизмы функционирования экономических отношений. Налицо ее близость к классической политической экономии, что, впрочем, признается большинством родоначальников современного институционализма.

«Третье пришествие» институционализма на Западе приходится на 80–90-е годы прошлого века. Его лидерство в теоретических исследованиях, прежде всего по отношению к мейнстриму, было подтверждено присуждением Нобелевских премий по экономике ряду представителей этого направления. Так случилось, что именно в этот период в нашей стране, напротив, происходит массовая замена политэкономии мейнстримом. Можно сказать, что российская и западная теоретико-экономические сферы в тот период развивались в противофазе. Отметим, что современные западные институционалисты считают своим долгом отмечать заслуги К. Маркса в развитии этого направления и относят его к родоначальникам. Конечно, отказ от советской идеологизированной политэкономии социализма совершенно логичен. Однако такое отношение не должно распространяться и на классическую политэкономия, которая является важнейшей, фундаментальной теоретико-экономической дисциплиной. Ее развитие и приложение к анализу проблем современной российской экономики может быть весьма плодотворным.

Целью данной работы является выделение и описание системы экономических отношений, одним из видов которых являются производственные отношения. Мы будем стараться дать внятные определения всех элементов этой системы. Однако здесь мы сталкиваемся с необходимостью выхода за пределы политэкономии в более общие сферы гуманитарного знания. Принципы построения научных абстракций предполагают их выделение из абстракций более общего уровня. Так, производственные отношения являются

видом экономических, экономические – видом хозяйственных, хозяйственные – видом социальных отношений. Стало быть, определение производственных отношений мы должны выводить из отношений социальных. Но для этого нам придется вторгаться в сферу социальной философии, что мы и делаем в 1–3 главах.

Определение социальных отношений следует выводить из абстракции более общего уровня. В качестве таковой мы выбираем категорию социальной деятельности и вместе с этим закладываем в основу нашей работы деятельностный подход, который рассматривает социальную деятельность как методологический, объяснительный принцип исследования человека и общества. Исследования, проведенные сторонниками этого подхода, позволяют наметить методы изучения и свойства конкретных видов деятельности. Так, для нас было важно зафиксировать имманентные характеристики социальной деятельности (предметность, коллективность, сознательность). Изучение структуры деятельности позволило определить социальные отношения в качестве ее необходимого элемента.

По нашему мнению, для понимания истоков возникновения некоторых качеств человеческого общества важное значение имеют проведенные в последние десятилетия исследования поведения представителей животного мира. На базе этих исследований возникли целые научные направления, в частности социобиология. Для наших исследований наибольшее значение имели два открытия.

Во-первых, установление того, что социальность является имманентным свойством для всех представителей животного мира. При этом методы создания общностей весьма многообразны и зачастую не зависят от уровня развития самих животных. Таким образом, можно говорить о наличии у всех животных социального инстинкта – природного механизма, обеспечивающего формирование сообществ. Соответственно, уже предки человека обладали этим инстинктом на протяжении многих сотен тысяч лет. Потому общественный характер человека возник под влиянием в том числе и природных факторов.

Во-вторых, исследования животного мира показали, что единственной формой их сообществ является иерархия. В каждом сообществе особи включены в четкую систему подчинения, они имеют свои статусы, определяющие их права и обязанности. Данное свойство сообществ животных позволило сделать вывод о том, что они основаны на отношениях господства-подчинения (власти, доминирования). Следовательно, это было характерно и для предков

человека. В ходе развития власть сопровождала его всегда. Человек на всех стадиях его развития был элементом (агентом, объектом) той или иной системы власти. Соответственно, нами были рассмотрены основные методы (способы, средства) осуществления власти.

Важнейшим вкладом классиков в методологию анализа социальной деятельности является выделение двух ее сторон (аспектов). Данный прием позволяет выделить и два вида социальных отношений: естественные (технологические) и общественные. В основе этих видов лежат принципиально различные механизмы их осуществления: для естественных отношений – это натуральные, природные механизмы, для общественных отношений – общественные. Соответственно, первые из этих видов отношений входят в состав (могут изучаться методами) естественных наук, вторые – в состав гуманитарных наук. Отделение одних от других имеет принципиальное значение, и их нельзя смешивать.

Общая теория социальной деятельности выделяет четыре ее основных вида, одним из которых является хозяйственная деятельность (производство в широком смысле). Данная теория также позволяет рассмотреть структуру хозяйствования и выделить хозяйственные отношения как вид отношений социальных. Рассмотрение двух сторон хозяйственной деятельности позволяет разделить хозяйственные отношения на технологические и экономические.

Далее по той же схеме можно перейти к выделению видов хозяйственной деятельности (производства, обмена и потребления) и соответствующим им отношениям производства, обмена и потребления как видам хозяйственных отношений. Выделение двух сторон в каждом из видов хозяйственной деятельности позволяет подразделить соответствующие виды хозяйственных отношений на технологические и экономические. В результате мы выделили три вида хозяйственных технологических отношений (производственно-технологические, обменно-технологические, потребительски-технологические) и три вида хозяйственных экономических отношений (производственные, обменные, потребительские). Таким образом, мы представили всю систему хозяйственных отношений. Поскольку все виды отношений являлись элементами соответствующих видов хозяйствования, мы получили возможность их четкого определения.

Как известно, предметом политической экономии являются производственные отношения. Выделение и определение их в предыдущих главах позволяет далее сосредоточить на них основ-

ное внимание. В основу анализа была положена производственная деятельность, в которой были выделены две стороны. Каждая из них может быть представлена как взаимодействие агентов (участников) определенного вида. Так, при анализе производства как преобразования природы мы выделили два вида агентов: непосредственных производителей и управляющих. Анализ производства как взаимодействия людей позволил выделить в качестве участников собственников и несобственников факторов производства. На долю каждого отдельного индивида, участвующего в производстве, приходились роли агентов из обеих названных групп. Взаимное переплетение этих ролей в конечном виде и формировало определенную систему производственных отношений.

С целью упорядочения этой системы мы выделили два уровня анализа производственных ячеек: 1) взаимодействие между собственниками факторов производства и непосредственными производителями (работниками) внутри ячеек (непосредственно в сфере производства); 2) взаимодействие (обмен продуктами) между ячейками, хозяевами которых являются собственники средств производства. Последующий анализ позволил на первом уровне выделить четыре вида зависимостей непосредственных производителей от собственников факторов производства. Было установлено, что их определяющими факторами является положение индивидов – непосредственных производителей в системах отношений власти и собственности на средства производства.

В процессе анализа второго уровня были выделены три формы взаимодействия производственных ячеек и соответствующие им три типа хозяйства общества (натуральное, товарное и плановое) и соответствующие им три формы собственности (личная, частная и общественная). В качестве причин возникновения этих форм хозяйства были названы сформированные в обществе формы собственности на средства производства, являющиеся разновидностью отношений господства-подчинения (власти).

Таким образом, в результате проведенного анализа нами были выделены девять видов производственных отношений. Во-первых, натуральные, т.е. действующие в натуральном производстве. Во-вторых, четыре вида производственных отношений товарного хозяйства (рабовладельческие, феодальные, капиталистические, мелкие или простые). В-третьих, четыре вида производственных отношений планового хозяйства (рабовладельческие, феодальные, капиталистические и социалистические). В основе

каждого вида производственных отношений лежат соответствующие им виды частной или общественной собственности.

Выделение видов производственных отношений позволяет перейти к анализу следующей важной теоретической конструкции – способу производства. Утверждается, что типология способов производства определяется типологией производственных отношений. Соответственно, нами были выделены четыре способа производства товарного хозяйства и столько же – планового. Важно отметить, что выделенная нами типология способов производства товарного хозяйства совпала с классической. Это подкрепляет нашу уверенность в предлагаемом варианте типологии способов производства планового хозяйства. Данный вопрос тем более важен, поскольку классики лишь эпизодически обсуждали виды способов производства планового хозяйства, в частности азиатский способ производства, а в рамках политэкономии социализма весь их набор сводился к социалистическому и коммунистическому видам. По этой причине определение вида советской экономики до сих пор носит дискуссионный характер.

На основе выделенной типологии способов производства планового хозяйства нами был сделан вывод о том, что советская экономическая система 60–80-х годов XX века по сути являлась государственным капитализмом. По-видимому, в предшествующий период своего развития, в 30–50-е годы, она представляла собой скорее государственно-рабовладельческую систему («азиатский способ производства»). К сожалению, оснований для классификации советской системы в качестве социалистической на любом из этапов ее развития практически нет.

При этом на протяжении всей советской истории государство, решая сложные проблемы развития, предпринимало громадные усилия для убеждения своих граждан в том, что они живут и процветают в социалистической стране. И эти усилия не могли не деформировать государственно-капиталистические механизмы ее функционирования. В итоге сформировалась достаточно уникальная советская форма государственного капитализма, в которой были выхолены механизмы его ориентации на инновационное развитие, что и стало одной из причин его гибели. По этой причине правильно будет определить советскую экономическую систему как извращенный государственный капитализм.

В нижеследующем тексте автор делает попытку развернутого обоснования представленных выше рассуждений.

Глава 1

СОЦИАЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И СОЦИАЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Выбрав экономические отношения в качестве предмета своего исследования, мы столкнулись с неоднозначностью их трактовок в отечественной литературе. В связи с этим возникла необходимость описания категорий более общего уровня, а именно – социальных отношений. Эта категория является предметом социальной философии, в рамках которой в течение последних двух столетий сформировались различные подходы к ее определению. Одним из таких является так называемый «деятельностный подход», занимающий важное место в отечественной и мировой философии на протяжении последних полутора столетий. Сущностью этого подхода является использование «социальной деятельности» в качестве исходной, «предельной» категории обществознания, которая вместе с тем превращается в основной методологический и объяснительный принцип исследования общества. По нашему мнению, в процессе разработки деятельностного подхода были получены многие важные результаты, способные стать основаниями для введения в научный оборот интересующих нас категорий.

1.1. Социальная деятельность как методологический, объяснительный принцип исследования человека и общества

Сущность и эволюция объяснительных принципов. Каждая научная теория при описании объектов своих исследований базируется на определенной системе понятий. Системный характер этих понятий означает, что они определенным образом связаны друг с другом. Можно выделить два основных принципа построения таких связей.

В первом случае в качестве исходного используется наиболее простой элемент, определенная «клеточка» изучаемого объекта, поэтапное усложнение которой постепенно доводит исследователя до уровня самого объекта и одновременно позволяет построить систему описывающих его понятий и категорий. Классическим

примером применения данного принципа является «Капитал» К. Маркса, где в качестве исходного понятия используется категория «товар», развитие которой постепенно позволяет построить необходимую систему категорий, описывающих капиталистическое хозяйство. Аналогичным образом теория различения веществ в химии основана на различии их молекулярного строения.

Во втором случае в качестве исходного используется объект более общего уровня, включающий в себя в качестве своей части или стороны непосредственный объект исследования. Последовательное расчленение исходного объекта позволяет сформировать и необходимую для описания объекта исследования систему категорий. Широкое применение различных вариантов этого подхода мы встречаем в общественном знании, и в том числе в экономической науке.

Одной из особенностей этого подхода при определении объектов исследования является необходимость выхода за пределы соответствующих видов наук. Так, определение экономики как объекта исследования не может быть осуществлено в рамках самой экономической науки. Это может быть сделано в рамках науки, занимающейся изучением объекта более общего уровня, в который экономика входит в качестве элемента. Чаще всего в качестве такого объекта используется общество, изучением которого на самом общем уровне занимается социальная философия. Соответственно, и определение экономики как объекта исследования корректно осуществлено может быть только в рамках этой науки. Отсюда возникает необходимость «состыковки» исследований в рамках социальной философии и экономической теории (политической экономии).

Другой проблемой данного подхода является выявление «предельно общего объекта», т.е. того, который не является частью чего-то более общего. Применительно к общественному знанию такой объект был назван «предельной абстракцией», т.е. исходной категорией, на базе которой формируются все остальные понятия этого раздела науки. Выбор «предельной абстракции» естественным образом определяет определенную методологию построения и особенности всей последующей системы категорий общественного знания. Разные абстракции лежат в основе разных систем категорий. В этом смысле «предельная абстракция» становится «объяснительным принципом» построения соответствующей теоретической системы. Последний термин получил широкое распространение в современной литературе.

«Предельная абстракция» и соответствующая методология построения системы категорий обществензнания важны не только и, возможно, не столько для социальной философии. Создаваемые здесь объяснительные принципы выступают основой формирования методологий специальных наук. Уяснение и применение этих принципов является необходимым условием их развития. Об этом свидетельствует и ряд примеров из истории современной общественной науки. Так, последовательное применение деятельностного подхода обеспечило серьезное продвижение марксистской политэкономии, отечественной психологии (А. Леонтьев, С. Рубинштейн, П. Гальперин), американской социологии (Т. Парсонс) и австрийской экономической школы (Л. Мизес).

Чем сложнее изучаемый объект, тем труднее выделить исходные, базовые понятия («предельные абстракции») и сформулировать методологические принципы их использования. Эти понятия являлись важнейшими элементами философского знания, при помощи которых формировалась теоретическая картина практического освоения природы человеком. По мере развития этого процесса происходили и изменения объяснительных принципов. Как отмечает Э.Г. Юдин: «У теоретического мышления, как известно, есть своя установившаяся периодизация. По-видимому, каждому крупному периоду можно поставить в соответствие, помимо всего прочего, и вполне определенную, характерную именно для него, общую схему объяснения, а внутри этой последней – еще дополнительно выделить некое универсальное понятие, образующее ее логический центр. Скажем, для античного мышления такую универсальную роль играло понятие космоса: именно к космосу восходили «последние» объяснения всей реальности, именно в нем усматривался тогда источник мирового порядка. Становление науки Нового времени происходит в той мере, в какой теоретическое мышление разрабатывает и содержательно развертывает понятие природы, притом именно в качестве универсального объясняющего понятия. ... Для нашей темы особенно интересно, во-первых, уяснение этапов освоения человеком природы в своей деятельности и, во-вторых, сопоставление понятий природы и деятельности, непосредственно соседствующих в истории познания в роли универсальных объяснительных принципов» [Юдин, 1997, с. 253–254].

Первоначально объяснения человеческого мира были основаны на признании наличия некоей сверхъестественной силы (космоса), которая и объединяла отдельных индивидуумов в различ-

ного рода сообщества и общества. Такой подход стал основой большого количества учений, многие из которых здравствуют и по сей день. По мере совершенствования практического освоения природы в период Нового времени последняя начинает использоваться в качестве объяснительного принципа. Однако в человеческом сознании постепенно формировалась неудовлетворенность таким объяснением, и возникало желание попытаться связать появление общества с какими-то более конкретными процессами. В итоге параллельно «природному» сформировался так называемый «деятельностный» подход, который провозглашал человеческую деятельность в качестве процесса, ответственного за формирование человеческого общества. По мнению сторонников этого подхода, именно совместная деятельность людей приводит к формированию общества и, следовательно, этот процесс является не сверхъестественным, а естественно-историческим. Как отмечает Э.Г. Юдин, «выделенные нами основные идеи и вехи в практическом освоении человеком природы позволяют рассмотреть эволюцию фундаментальных теоретических принципов объяснения в истории познания. История философско-теоретического знания, взятая под этим углом зрения, предстает как смена одних объяснительных принципов другими, как переход от понятия «природа» в его функции объяснительного принципа к категории «деятельность», принимающей на себя функцию фундаментальной схемы объяснения» [Юдин, 1997, с. 260].

Следует отметить, что в действительности в окончательном виде таковой «смены» не произошло, и оба понятия (природа и деятельность) используются в различных учениях в качестве объяснительных принципов. Это дало основание Г.П. Щедровицкому выделить натурализм и деятельностный подход в качестве основных современных методологических принципов. По его мнению, несмотря на всю имеющуюся критику натуралистический подход и натуралистическая онтология «...остаются основными в современной научной деятельности и лежат в основании почти всех современных наук, не только «естественных», но в значительной степени также гуманитарных и социальных» [Щедровицкий, 1995, с. 279]. «Грубо и схематично» описывая специфику этих подходов, он отмечал следующее: «Натуралистическая точка зрения может быть определена прежде всего как предположение и убеждение, что человеку *противостоят независимые от деятельности объекты природы*; как таковые они вступают в те или

иные отношения с человеком, взаимодействуют с ним, влияют на него и, благодаря этим взаимодействиям и влияниям, через них, даны человеку. ... Самоочевидным считается представление, что существует и может рассматриваться в качестве элемента мирового устройства *отдельный человек*, взаимодействующий с вещами природы. ... Деятельностная точка зрения, выступающая в качестве альтернативы натуралистической, может быть определена прежде всего как предположение и убеждение, что все «вещи», или «предметы», даны человеку *через деятельность*, что их определенность как «предметов» обусловлена в первую очередь характером человеческой социальной деятельности, детерминирующей как формы материальной организации мира «второй природы», так и формы человеческого сознания, что, говоря об их действительном существовании, мы должны иметь в виду прежде всего рамки и контекст человеческой социальной деятельности, ибо все то, что принято называть «вещами», «свойствами», «отношениями» и т.д., лишь временные «сгустки», создаваемые человеческой деятельностью на базе захваченного и ассимилируемого ею материала» [Щедровицкий, 1995, с. 278–279].

Интересно отметить, что некоторые авторы связывают смену объяснительных принципов человеческого мира с параллельно происходящей сменой главных источников общественного богатства. По мнению В.В. Фетискина, «разные периоды в историческом процессе обнаруживаются в том, что сначала природа, а затем производство в его непосредственной форме, а значительно позже наука (знания, информация) как производительная и социальная сила выступают в роли доминирующих источников создания общественных богатств, рост которых – основа истории и прогресса человечества. Эти же источники богатства выступают одновременно в роли совершенствующихся способов и средств, удовлетворяющих растущие потребности людей. Они явились социальным выражением перехода от более связанного с природой присваивающего хозяйства к более независимому от нее производящему хозяйству» [Фетискин, 2003, с. 16].

Деятельность как универсальная, предельная абстракция и ее сущность как объяснительного принципа. Понимание деятельности как некоего универсального, наиболее общего понятия позволяет рассматривать его в качестве исходного при построении системы категорий общественнознания. За таким понятием утверди-

лось название «предельной абстракции». Одним из первых его начал использовать советский философ М.К. Мамардашвили. Затем оно достаточно активно применялось в научном обороте. В частности, по мнению Э.Г. Юдина, «место и роль понятия деятельности определяется прежде всего тем, что оно принадлежит к разряду универсальных, предельных абстракций. Такие абстракции воплощают в себе некий «сквозной» смысл: они дают содержательное выражение одновременно и самым элементарным актам бытия, т.е. его глубочайшим основаниям, проникновение в которые делает умопостигаемой подлинную целостность мира» [Юдин, 1997, с. 249].

Провозглашение деятельности в качестве «первичной», «наиболее широкой» категории характерно для ряда российских философов. Так, по мнению А.А. Боровских и Н.Х. Розова, понятие деятельности «... действительно приобретает категориальный характер. Оно становится первичным. Оно не может быть определено по родовому принципу (нет понятий, более широких, которые можно было бы редуцировать к деятельности заданием дополнительных условий или требований). Оно не может быть определено путем редукции – как система из элементов, описываемых уже имеющимися понятиями. Оно самодостаточно, и если его приходится анализировать, дробя на части, то части тоже оказываются деятельностями» [Боровских, Розов, 2012, с. 90–102].

Идея отнесения деятельности к наиболее общим абстракциям поддерживается и зарубежными учеными. В частности, американский экономист Л. Мизес трактует ее как «конечную данность»: «Человеческая деятельность – одно из средств осуществления изменений. Она – элемент космической активности и становления. Поэтому она является законным объектом научного исследования. Так как ее невозможно (по крайней мере в современных условиях) свести к своим причинам, она должна рассматриваться как конечная данность и изучаться как таковая» [Мизес, 2005, с. 21].

Рассмотрение деятельности как предельной абстракции, наиболее общей, «конечно-данной» категории позволяет определить ее в качестве исходной в системе категорий обществознания. Такой позиции придерживается, в частности, В.В. Фетишкин: «Все, что существует в обществе, – это либо проявления, либо последствия человеческой активности. Здесь нет ничего, что прямо или косвенно не являлось бы осуществлением или продуктом той или иной формы деятельности. Следовательно, анализ общества (и человека) следует начинать с этого элементарного уровня. Поэтому выделе-

ние деятельности в качестве исходной категории социальной философии, а также вычленение и анализ трудовой, главным образом производственной деятельности как источника и основного вида всего бытия человека и общества (К. Маркс), вполне оправданны в социально-философской литературе» [Фетискин, 2011, с. 27].

Признание деятельности в качестве методологического основания и ключевого понятия гуманитарных наук особенно укрепилось в середине XX века. Тогда многие исследователи отмечали ее первостепенное значение для развития человека и общества и, соответственно, – посвященных им гуманитарных наук. «С точки зрения вечности и бесконечной Вселенной, – утверждает Л. Мизес, – человек – бесконечно малая песчинка. Но для самого человека деятельность вполне реальна. Деятельность – суть его природы и существования, средство сохранения жизни и возвышения над уровнем развития животных и растений. Несмотря на бренность и мимолетность жизни, человеческие усилия имеют первостепенное значение для человека и его науки» [Мизес, 2005, с. 21].

По мнению Э.Г. Юдина, методологическая роль деятельности в обществознании проявляется в том, что эта категория составляет основу всех отдельных гуманитарных наук: «В современном познании, особенно гуманитарном, понятие деятельности играет ключевую, методологически центральную роль, поскольку с его помощью дается универсальная характеристика человеческого мира. Естественно, что это понятие в той или иной форме фигурирует во всяком методологическом анализе и, в частности, без него не обходится ни одно обоснование конкретного предмета гуманитарного знания» [Юдин, 1978, с. 265–266].

Данный тезис имеет важное методологическое значение при построении различных научных дисциплин. «В том случае, когда категория деятельности выступает в качестве объяснительного принципа, она служит источником и основанием объяснения, преломляясь в специфических средствах той или иной научной дисциплины. Иными словами, благодаря своим объяснительным возможностям она оказывается предпосылкой и условием определенного предмета изучения» [Юдин, 1978, с. 304]. Следовательно, и при построении экономической науки с использованием деятельностного подхода следует отталкиваться от этой категории, а точнее – от соответствующего ее типа – экономической (хозяйственной) деятельности. Это мы и будем использовать в данной работе.

Объяснительные возможности деятельности проистекают из ее свойства, часто именуемого в литературе «универсальностью»: «Деятельность универсальна, в ней могут преобразовываться любые объекты – фрагменты природы, социальные институты, индивиды и состояния их сознания, знаковые объекты, фиксирующие те или иные феномены духовной жизни общества. Поэтому деятельность рассматривается нами не только как производство вещей и идей, но и как преобразование всей предметной среды, всех социальных условий, состояний и связей человека как социального существа, причем далеко не всегда в конструктивном смысле. Человек с этой точки зрения выступает как системообразующий субъект, объект и продукт собственного творчески-преобразующего действия» [Фетискин, 2001, с. 28].

Как подчеркивает К.Г. Рожко, принцип деятельности в качестве научной методологии лишь идеально повторяет (воспроизводит) в сжатом виде ее реально существующий универсальный характер: «Принцип человеческой деятельности концентрируется в положении: все в обществе в одном из своих качеств есть или собственно деятельность, или ее функция, следствие, проявление. Иными словами, отдельное в социальной реальности прямо или косвенно участвует в субъект-объектной диалектике. Принцип деятельности лишь категориально фиксирует социальную роль человеческих действий, их влияние на исторический процесс. Методология сжато повторяет, идеально выражает сущность общества как действующей системы и человека как деятеля» [Рожко, 2009, с. 26].

Онтология деятельностного подхода. Следует отметить, что деятельностный подход просматривается уже в работах древних философов. Однако достаточно четко он представлен в немецкой классической философии. Как отмечает Э.Г. Юдин, «немецкая классическая философия переносит объяснение фундаментальных проблем бытия в надприродную сферу – в мир деятельности. Объяснительный потенциал этого понятия оказался существенно большим, чем у понятия природы: во-первых, ориентация на деятельность позволила глубже и точнее понять характер открываемых человеком законов мироздания ...; во-вторых, через понятие деятельности был отчетливо выявлен исторический и, более широко, диалектический характер совершающихся в реальности процессов ...» [Юдин, 1978, с. 286].

В наиболее полном виде деятельностный подход представлен в философских и экономических исследованиях К. Маркса. «Принцип деятельности, – подчеркивает Э.Г. Юдин, – получил дальнейшее, притом решающее развитие в философии марксизма и в его социально-экономической теории. Если в немецком идеализме объяснительная нагрузка понятия деятельности направлялась на то, чтобы раскрыть активную природу духа, то в марксизме сама деятельность становится подлинной субстанцией культуры, всего человеческого мира. Естественно, что это сопровождается серьезными сдвигами в интерпретации содержания понятия “деятельность”» [Юдин, 1978, с. 293].

Значение деятельностного подхода для философии марксизма отмечалось многими советскими философами. По их мнению, именно деятельностный подход в исследованиях стал основой материалистического понимания истории. «Деятельные люди, люди как носители деятельности, – отмечает В.П. Фофанов, – такова та познавательная призма, при помощи которой формируется теоретическая картина социальной действительности. При характеристике сущности материалистического понимания истории этот мотив звучит постоянно» [Фофанов, 1981, с. 191].

Как отмечает А.С. Бухаров, «по Марксу, мир человека, становящийся в его определенности, движении, членениях и связях предметом общественной науки, возникает и изменяется постольку, поскольку человеческие существа, развившиеся в вещественно определенной среде, вместе и во взаимодействии с ней, производят и поддерживают свое существование посредством необходимой совместной деятельности. Способы деятельности определяются свойствами и потребностями индивидуумов, их телесной организацией, природными и антропогенными условиями их жизни, собственно самим процессом деятельности, а также характером и объемом средств жизни и деятельности, которые обнаруживаются и производятся человеком в ходе этого процесса. История, по Марксу, есть не что иное, как деятельность преследующего свои цели человека и его индивидуальное развитие, необходимо принимающее общественные формы» [Бухаров, 2002, с. 15–16].

В советской философской науке категория деятельности стала особенно популярной в 60–70-е годы XX века. Многие исследователи отводили ей тогда определяющее место в системе категорий общественнознания. По мнению Ю.К. Плетникова, «в собственном значении слова деятельность – общесоциологическая категория,

категория исторического материализма» [Плетников, 1978, с. 24]. Она рассматривалась в качестве функциональной основы общества, т.е. процесса, на базе которого это общество возникло. Это позволило рассматривать ее и в качестве методологической основы или «объяснительного» принципа общественной теории.

Многие отечественные исследователи рассматривали деятельность в качестве исходной категории общественной теории, первоосновы для развертывания системы категорий и концепций общественного (в том числе экономического) устройства и развития. «Социальная деятельность, – отмечает В.П. Фофанов, – является исходной категорией исторического материализма в своем самом абстрактном определении, когда она вводится на абстрактном уровне первоначального этапа развертывания исторического материализма. Определение социальной деятельности как субстанции социальной формы движения материи не связано с другими категориями исторического материализма. Оно вводится через более общие категории марксистско-ленинской философии» [Фофанов, 1981, с. 110].

Современная отечественная социальная философия, пришедшая на смену историческому материализму, в значительной мере воспроизводит его позиции относительно места категории деятельности в общественном знании. Как отмечает К.Г. Рожко, «... теория человеческой деятельности – это органическая часть социальной философии. Принцип человеческой деятельности представляет собой необходимое методологическое орудие по отношению к теориям философским и нефилософским (теоретическая деятельность) и руководство в практической деятельности» [Рожко, 2009, с. 134].

Э.Г. Юдин выделил следующие основные функции деятельности в процессе познания: «1) деятельность как объяснительный принцип – понятие с философско-методологическим содержанием, выражающим универсальное основание (или, в более осторожной формулировке, универсальную характеристику) человеческого мира; 2) деятельность как предмет объективного научного изучения, т.е. нечто расчленимое и воспроизводимое в теоретической картине определенной научной дисциплины в соответствии с методологическими принципами последней, со спецификой ее задач и совокупностью основных понятий; 3) деятельность как предмет управления...; 4) деятельность как предмет проектирования...; 5) деятельность как ценность, т.е. рассмотрение места, которое занимает

деятельность в различных системах культуры» [Юдин, 1997, с. 250]. Уже само перечисление этих функций говорит о центральном месте деятельности в системе категорий социальной философии.

Интересно отметить, что, по мнению некоторых исследователей, теория деятельности является одним из наиболее развитых разделов обществознания. Как подчеркивает К.Г. Рожко, «понятие и принцип деятельности одного возраста с философским и социологическим знанием, но нет полного тождества в их развитии: общий уровень знаний или отстает, или опережает учение о деятельности людей, которое живет в определенной мере самостоятельной жизнью по сравнению с другими разделами мировоззрения. Так, есть некоторые основания говорить в целом о частичном опережении деятельностным познанием общесоциологических учений: в объяснении действий человека было больше здравого смысла и догадок, чем в учениях об обществе» [Рожко, 2009, с. 10].

Ослабление влияния деятельностной методологии. Укрепление и развитие принципа деятельности в западной философии XIX века постепенно сменилось затуханием интереса. «Множественность возможных подходов к анализу деятельности и ее оснований, – отмечает Э.Г. Юдин, – привела на рубеже XIX–XX вв. к осознанию в буржуазной философии недостаточности принципа деятельности как фундамента для построения философских систем, как философско-мировоззренческого и методологического принципа. Это соединяется с утратой социального оптимизма и растущей критикой техницистского активизма, углубляющего кризис буржуазной культуры. Поэтому понятие деятельности почти повсеместно утрачивает свое центральное место (за исключением «философской антропологии», прагматизма, бихевиоризма), деятельность перестает рассматриваться как субстанция культуры и постепенно замещается другими, как правило, более широкими понятиями – жизни, жизненного мира, существования и т. д.» [Юдин, 1978, с. 287–288].

В советском обществоведении авторитет деятельностного подхода основывался на рассмотрении его в качестве неотъемлемого элемента марксистского подхода. Поэтому длительное время он оставался методологической основой ведущих гуманитарных наук: философии, социологии, психологии, антропологии. Особо важное место теория деятельности заняла в советской психологии. При этом исследования в области теории деятельности нахо-

дились в сфере пристального внимания идеологических органов. Как отмечает А.В. Сурмава, «...при Сталине научный, неидеологический марксизм был загнан в глубокое подполье. В послесталинские времена ситуация несколько смягчилась, но и тогда власти готовы были терпеть его только в обмен на полный отказ от открытого обсуждения актуальных общественно-политических тем. Так, теоретикам теперь не возбранялось порассуждать о деятельности *in abstracto*, но категорически не рекомендовалось даже близко приближаться к анализу конкретной деятельности, конкретных социально-экономических, социально-политических отношений «реального социализма». Поэтому категорию деятельности обсуждали только и исключительно в рамках психологии, да и в последней преимущественно в чисто умозрительном контексте» [Сурмава, 2015, с. 82].

Ослабление идеологического давления в 80-е годы XX века приводит и к ослаблению влияния деятельностного подхода. «Еще не так давно, – подчеркивает А.О. Коптелов, – проблематика деятельности и деятельностного подхода к разного рода философским аспектам, начиная от вопросов теории познания, методологии науки и кончая философской антропологией, была у нас весьма актуальна. Разные варианты этого подхода разрабатывались такими известными философами, как Э.В. Ильенков, Г.С. Батищев, М.К. Мамардашвили, Г.П. Щедровицкий, Э.Г. Юдин и др. Успешно развивалась и психологическая теория деятельности, которая тоже существовала в разных вариантах. Один из них был представлен работами А.Н. Леонтьева, П.Я. Гальперина, В.В. Давыдова и др. (которые продолжали и развивали ряд принципиальных идей Л.С. Выготского), другой – работами С.Л. Рубинштейна и его школы. Между тем сегодня деятельностная тематика как в философии, так и в психологии утрачивает свой потенциал» [Коптелов, 2009, с. 153].

Постепенно происходит «размывание» единства деятельностного подхода. Многие его сторонники и разработчики начинают высказывать если не противоположные, то менее категоричные точки зрения касательно принципа деятельности. Как отмечает В.А. Лекторский, «...ряд известных сторонников универалистского понимания деятельности впоследствии отошел от своих первоначальных взглядов. Так, например, С.Л. Рубинштейн в последней (посмертно опубликованной) книге «Человек и Мир» пишет о том, что деятельность – это не единственный способ отношения чело-

века к миру: наряду с ней существует созерцание. Взаимоотношение Я и Другого человека становится для него центральной проблемой, которая не может быть понята с точки зрения деятельности. Поздний Г.С. Батищев стал писать о границах деятельностного подхода и о том, что наряду с субъект-объектными отношениями (деятельность) существуют субъект-субъектные отношения (общение), которые не только не могут быть сведены к первым, но являются первичными в отношении человека к миру и другим людям. Г.П. Щедровицкий стал различать деятельность, мышление и коммуникацию» [*Лекторский, Гаваи, 2015, с. 28*].

Уже с конца 80-х годов многие исследователи начинают отходить от признания универсального характера категории деятельность и ее единственности в качестве объяснительного принципа человеческого мира. «Все согласны с тем, – пишет В.С. Швырев, – что деятельность является специфически человеческой формой активности, но насколько она универсальна? Исчерпывает ли эта форма активности своеобразие человеческого отношения к миру? Следует признать тот факт, ...что в настоящее время в философской, а также психологической и социологической литературе наблюдается осторожное отношение к универсализации категории деятельности и известная «переоценка ценностей» в этом плане...» [*Швырев, 1990, с. 16–17*]. Ему вторит один из ярых в прошлом сторонников этого направления Г.С. Батищев: «Опыт истекших с тех пор двух десятилетий говорит о том, что важное содержание «диалектики деятельности», изложенное тогда, может сохранить свое значение лишь при неперемennom условии осмысления границ указанного содержания, границ категории деятельности как объяснительного принципа. ... Деятельность не есть единственно возможный, универсальный способ бытия человека, культуры, социальности, не есть единственный и всеохватывающий способ взаимосвязи человека с миром» [*Батищев, 1990, с. 24–25*]. По мнению В.Н. Сагатовского, «...сущность человека выражается в деятельности, но не сводится к ней» [*Сагатовский, 1990, с.76*].

К аналогичному выводу приходит и Э.Г. Юдин: «Из того факта, что деятельному образу важнейший фактор интеграции социальной действительности, еще не следует, что вся эта действительность непременно и во всех случаях должна сводиться к деятельности. Существует немалое количество социальных явлений, которые сохраняют с деятельностью какую-то форму фундаментальной связи (связь происхождения, развития, функционирова-

ния), но тем не менее по целому ряду своих характеристик не требуют обращения к деятельности и объяснения через это понятие. Это выдвигает проблему полноты деятельностного объяснения, т.е. того, насколько оно может быть исчерпывающим» [Юдин, 1997, с. 275].

Названный автор высказал принципиальное сомнение в возможности сведения объяснительной схемы любой науки к единственному понятию: «...полезно, вероятно, учесть и тот факт, многократно подтвержденный историей науки, что всякое объяснение, основанное на одном определенном конкретном понятии и претендовавшее на абсолютность, на исчерпывающий характер, в конечном счете обнаруживало свою неполноту и относительность. Вообще кажется сомнительным, чтобы объяснительная схема какой-то конкретной научной дисциплины могла быть целиком сведена к одному-единственному понятию, пусть даже внутренне богатому и расчлененному» [Юдин, 1997, с. 277].

В настоящее время многие исследователи отказались от понимания деятельности в качестве универсальной или исходной категории социальной философии и рассматривают ее как один из основных необходимых исходных элементов «деятельностного» подхода (чаще всего наряду с сознанием и общностью). Такая позиция формулируется, в частности, В.С. Швыревым: «...категория деятельности, означающая определенный способ отношения к действительности, представляет, по нашему мнению, не исходное понятие какой-либо теории деятельности, а основу деятельностного подхода к анализу «человеческого мира», выступает ... как отправной «объяснительный принцип» этого анализа» [Швырев, 1990, с. 20].

Невозможность использования деятельности в качестве единственной предельной категории некоторые авторы связывают с установленной необходимостью выхода для понимания ее сущности за пределы внутренней структуры деятельности. Как отмечает Э.Г. Юдин, «...принцип деятельности при его развертывании в конкретных социальных науках потребовал углубленного анализа механизмов деятельности и формирующих ее факторов. Это привело к вычленению иных компонентов, лежащих за пределами собственно деятельности, хотя и связанных с нею и влияющих на нее. Например, в социологии и психологии выявилось значение ценностных установок и ориентаций, мотивов деятельности, ожиданий, притязаний и т.д. В результате произошло существен-

ное расширение исходного принципа во всех этих науках» [Юдин, 1997, с. 265]. И далее: «Анализ диалектики структуры деятельности показывает, что если ее основанием является сознательно формулируемая цель, то основание самой цели лежит вне деятельности, в сфере идеалов и ценностей человека. Отсюда следует, что сущность деятельности нельзя понять, не выходя за пределы ее внутренней структуры, не давая ей внешних определений. Разгадка природы деятельности коренится не в ней самой, а в том, ради чего она совершается, в той сфере, где формируются цели человека и строится образ действительности, какой она должна стать в результате деятельности» [Там же, 1997, с. 265–266].

На несводимость ценностных установок к деятельности указывает и Г.С. Батищев: «...Ценностные содержания в их безусловной значимости для субъекта отнюдь не поддаются редукции их к каким бы то ни было продуктам деятельности, ее дериватам и результатам. Ценностные измерения культуры и их источники в неисчерпаемой диалектике Вселенной, как раз и являют нам – всему человечеству, всякому возможному субъекту – ненавязчивое величие тенденций космогенеза, соратниками которого мы призваны стать» [Батищев, 1990, с. 34]. Аналогичную мысль формулирует Б.С. Брагусь: «Деятельность пусть и необходимый, но лишь один из уровней взаимодействия с миром; замкнуть в нем человека значит редуцировать, упростить его образ» [Брагусь, 1999, с. 102].

Серьезной критике подверглось применение деятельностного подхода в отечественной психологии, где он был особенно силен и детально проработан. Многие авторы отмечали различные недостатки его применения. Так, по мнению В.А. Лекторского, сформулированная А.Н. Леонтьевым «...общая схема деятельности не подходит для осмысления межсубъектных взаимоотношений» [Лекторский, Гараи, 2015, с. 27].

Критикуя монистическую основу теории психического развития, А.О. Коптелов утверждает: «Деятельности должны предшествовать значимые контуры до-деятельных сознательных переживаний в их смысловой реальности. Таким образом, мы видим, что само требование построения теории психического развития на монистической основе внутренне противоречиво (индивидуальное и социальное), как, впрочем, и психологическая концепция деятельности в целом» [Коптелов, 2009, с. 153]. И далее: «Таким образом, мы отмечаем, что категория деятельности, которая про-

тиворечива в своей структуре и тавтологична в своем содержании значения, как объяснительного принципа, сегодня уже не задает того научного стимула, чтобы оставаться единственной в исследованиях психических процессов, всей структуры жизненной сферы человека» [Там же, с. 155].

По мнению А.В. Сурмавы «...совершенно не случайно, что психологическая теория деятельности А.Н. Леонтьева практически не пережила своего создателя» [Сурмава, 2015, с. 82]. При этом «заслуга А.Н. Леонтьева в возрождении теоретического интереса к категории предметно-практической деятельности не подлежит сомнению, равно как и то обстоятельство, что наименование его теоретического наследия «психологической теорией деятельности» выражает скорее намерение автора, чем свершившийся научный факт» [Там же, с. 82].

Объяснительные принципы, основанные на множественности предельных категорий. Эти концепции представляют собой альтернативы деятельностному подходу. В них деятельность и сознание не рассматриваются как части друг друга. Они трактуются в качестве основополагающих характеристик человеческого существования, которые и выделяют человека из окружающего мира. При этом некоторые исследователи считают, что данные категории не могут быть сведены друг к другу.

Существует точка зрения, по которой категории «деятельность», «сознание» и «общность» являются самостоятельными и равнозначными феноменами, взаимодействие которых и определяет человеческое существование. Так, В.И. Копалов говорит о трех основных способах проявления сущности человека, его субстанциональных характеристиках: «Характеризуя сущность человека как субъекта исторического процесса, мы в первую очередь анализируем его с точки зрения трех основных способов проявления этой сущности – деятельности, общественных отношений и общественного сознания. Это три своеобразные ипостаси, три лика, в которых проявляется единая социальная сущность человека. Они являются субстанциональными характеристиками субъекта истории, в то время как все остальные, включая способ производства и средства труда, социальные институты и социальные нормы, а также духовную культуру, оказываются производными материализованными формами, своего рода акциденциями выше-названных характеристик человека» [Копалов, 1986, с. 5].

Реанимация деятельностной парадигмы в начале XXI века. В начале XXI века отмечается возобновление интереса к деятельностному подходу. По мнению В.А. Лекторского, это связано с переходом от «технократического» понимания деятельности, в котором упор делался на способах «переделывания» природы, общества и человека, к «иному» ее пониманию: «... именно это иное понимание оказывается сегодня весьма актуальным. Это не деятельность по созданию предмета, в котором человек пытается запечатлеть и выразить самого себя, т.е. такого предмета, который как бы принадлежит субъекту. Это взаимная деятельность, взаимодействие свободно участвующих в процессе равноправных партнеров, каждый из которых считается с другим и в результате которой оба они изменяются. ... Такой подход предполагает наличие нередуцируемого многообразия, плюрализма разных позиций, точек зрения, ценностных и культурных систем, вступающих в отношении диалога и меняющихся в результате этого. Так понятая деятельность предполагает не идеал антропоцентризма в отношениях человека и природы, а идеал коэволюции, совместной эволюции природы и человечества, что может быть истолковано как отношение равноправных партнеров, если угодно, собеседников в незапрограммированном диалоге» [*Лекторский, 2001, с. 62*].

Понимание деятельности как «одного из главных признаков родовой сущности человека» позволило В.В. Фетискину заявить о необходимости реанимации деятельностного подхода: «Сегодня ... философская рефлексия должна быть направлена на реанимацию деятельностной парадигмы, предполагающей более глубокое постижение производительно-преобразующей сущности человека и его произведений. В понятии «деятельность» и через деятельность выявляется в самой общей форме бытие (внутреннее и внешнее) человеческое. Вне деятельностного процесса и его последствий никакой личности и ее проявлений нет и быть не может. Человек обречен воздействовать как на внешнюю, так и на свою собственную природу, и, в свою очередь, испытывать все возрастающие последствия этих воздействий и изменений. В этом состоит, повидимому, один из главных признаков его родовой сущности, критерий его предназначения в мире» [*Фетискин, 2011, с. 24–25*].

По мнению О.Е. Яцевича, теория деятельности «...выступает сегодня в качестве основы последовательного исторического подхода к научному знанию, а также основы программно-целевого метода» [*Яцевич, 2010, с. 78*]. В середине второго десятилетия

XXI века В.А. Лекторский, обсуждая с венгерским философом Л. Гараи судьбы теории деятельности, отмечает: «...я хочу подчеркнуть, что по-прежнему считаю деятельностный подход исключительно плодотворным в понимании как познания, так и психики, сознания и культуры» [*Лекторский, Гараи, 2015, с. 26–27*]. Тем не менее автор считает, что «...деятельностный подход нуждается в новом осмыслении. Сегодня мне кажется, что существуют два варианта его дальнейшего развития: либо его нужно чем-то дополнить для осмысления современных фактов в науках о человеке, либо расширить и в чем-то изменить его понимание» [*Там же, с. 26*].

И далее он формулирует совместную с соавтором позицию по вопросам о возможностях и границах деятельностного подхода и теории деятельности: «Оба мы считаем, что и подход, и конкретные теории, выработанные на его основе, с одной стороны, весьма плодотворны (и продолжают обнаруживать эту плодотворность все в новых сферах). Нам вместе с тем представляется, что сегодня существует настоятельная потребность в развитии и, возможно, дополнении тех деятельностных представлений, которые были развиты в психологии и философии в советские годы» [*Лекторский, Гараи, 2015, с. 37*].

Мы разделяем мнение о плодотворности применения деятельностного подхода и постараемся применить его в нашем исследовании.

1.2. Сущность и имманентные характеристики социальной деятельности

Формулирование общего определения человеческой деятельности требует выделения основных, характеристических свойств этого явления. В литературе встречается множество определений этой категории. Мы рассмотрим наиболее известные из них с целью выделения ее характеристических особенностей.

Сущность и общее определение социальной деятельности. Категория деятельности многими исследователями традиционно рассматривалась в качестве базисной при попытках создания универсальной философской методологии. В современной науке деятельность является объектом исследования не только философии, но и ряда конкретных наук (психологии, социологии, антро-

пологии, политологии, экологии, экономической теории, этики). Широкое использование категории деятельности породило и множество ее различных интерпретаций. Наличие достаточно большого количества представленных в литературе определений категории деятельности зачастую только затрудняет ее понимание.

К сожалению, приходится согласиться со следующим утверждением А.С. Кравца: «Несмотря на то что деятельностный подход получил чрезвычайное распространение в отечественной психологии и философии, не существует единого мнения на сущность деятельности. Стремясь к всеобщей дефиниции, деятельность определяют как способ бытия человека в мире (но чем бездействие не способ бытия?), как динамическую систему взаимодействия субъекта с миром, как способ овладения объектом, как изменение человеком мира, как проявление активности человека, как решение жизненных задач. Вообще говоря, все эти определения ... не раскрывают всей полноты феномена деятельности» [Кравец, 2008, с. 230].

На недостаточную проработанность и согласованность множественных определений понятия деятельности указывает К.Г. Рожко: «...в современной литературе до сих пор нет завершенной классификации деятельности, ясности в соотношении категории «деятельность» с понятиями поведения, общения, общественных отношений, активности, образа жизни, жизненной позиции и т.д. Понятия деятельности и человеческой деятельности имеют несколько пока что удовлетворительно не субординированных применений: философское, общенаучное, философско-социологическое, конкретно-социологическое, философско-культурологическое» [Рожко, 2009, с. 21–22].

Пионеры исследования социальной деятельности рассматривали ее как совокупность действий и потому первостепенное значение они отдавали определению действий. По мнению одного из классиков этого направления М. Вебера: «"Действием" мы называем действие человека (независимо от того, носит ли оно внешний или внутренний характер, сводится к невмешательству или терпеливому принятию), если и поскольку действующий индивид или индивиды связывают с ним субъективный *смысл*. «Социальным» мы называем такое действие, которое по предполагаемому действующим лицом или действующими лицами *смыслу* соотносится с действием *других* людей и ориентируется на него» [Вебер, 1990б, с. 602–603].

Как видно, действие по Веберу обладает двумя качествами: 1) «смыслом», т.е. целью, которую придают ему действующие субъекты; 2) «соотнесением», т.е. взаимодействием с другими субъектами (людьми). В соответствии с таким пониманием социальной деятельностью не являются все неосмысленные (инстинктивные) действия, а также и все действия, совершаемые ради себя и не соотносимые с действиями других людей. Следует отметить, что М. Вебер придавал последней характеристике особую важность. По его мнению «не все типы взаимоотношения людей носят социальный характер; социально только то действие, которое по своему смыслу ориентировано на поведение других» [Вебер, 1990б, с. 625]. Таким образом, «ориентированность на поведение других» выступает главной характеристикой, на основе которой М. Вебер выделяет социальную деятельность из всех видов человеческой деятельности.

По мнению американского исследователя деятельности Л. Мизеса, «...человеческая деятельность есть целеустремленное поведение. Можно сказать иначе: деятельность есть воля, приведенная в движение и трансформированная в силу; стремление к цели; осмысленная реакция субъекта на раздражение и условие среды; сознательное приспособление человека к состоянию Вселенной, которая определяет его жизнь» [Мизес, 2005, с. 14]. Здесь зафиксированы следующие черты деятельности: 1) целеустремленность, воля, осмысленность; 2) приспособление к природе («Вселенной»). Суть первой характеристики сводится к тому, что деятельность должна быть целесообразной, т.е. осуществляться сознательным субъектом. Вторая характеристика отражает ее предметность: то, что деятельность является формой взаимодействия с природой, воздействия на природу. Человек сам является частью природы и в процессе деятельности он формирует среду своего обитания, приспособляя природу к своим потребностям.

Как видно, выше речь идет о деятельности отдельного человека. Однако далее Л. Мизес указывает на необходимость наличия сотрудничества между людьми в процессе деятельности, что позволяет ему ввести категорию социальной деятельности: «Праксиология занимается деятельностью отдельных людей. И лишь в процессе ее исследований появляется знание о человеческом сотрудничестве, а социальная деятельность трактуется как особый случай более общей категории человеческой деятельности как таковой» [Мизес, 2005, с.42].

В отечественной науке определение деятельности осуществляется по различным основаниям. Как считает К.Г. Рожко, «самым распространенным в работах современных российских авторов является подведение категорий «человеческая деятельность» под понятие активности (Л.П. Буева, Э.С. Маркарян, Ю.К. Плетников, В. Маргулис, М.С. Каган, М.В. Демин) и движения (В.П. Зинченко и М. Мунипов, Б.А. Воронович, В.А. Лекторский, С.Ф. Анисимов). Но этим не исчерпываются варианты понимания деятельности. Через взаимодействие и отношение ее определяет С.Л. Рубинштейн, адаптивно-адаптирующие (приспособительно-приспосабливающие) действия – Э.С. Маркарян, М.С. Кветной, Б.А. Воронович и Ю.К. Плетников, через функции общественной системы – Л.П. Буева, способ бытия людей – В.А. Хотякова, Э.Л. Акопов» [Рожко, 2009, с. 22].

Примерами определения деятельности через понятие движения являются формулировка А.А. Боровских и Н.Х. Розова: «Деятельность есть движение общественной формы организации материи» – вот краткая формула понимания деятельности как категории» [Боровских, Розов, 2012, с. 90–102].

В.В. Фетискин для определения деятельности сформулировал различие понятий «движение» и «активность»: «Родовыми понятиями по отношению к деятельности выступают понятия «движения» и «активности». *Движение* – это диалектическая категория, выражающая любые изменения в природе, обществе и мышлении. ... Активность – это способ существования живых систем, способ их взаимодействия друг с другом и с окружающей средой с целью поддержания и продолжения жизни. ... Активность, как атрибут живого, на разных этапах эволюции проявляется по-разному. На биологическом уровне – это жизнь. На социальном – деятельность» [Фетискин, 2011, с. 27–28]. Далее на основе этих категорий автор дает определение деятельности: «Деятельность – более целенаправленная, упорядоченная и сконцентрированная форма выражения социальной активности. Это, прежде всего, исторически определенная, сознательно-усиленная зрелая активность, способ существования социума, человека и человеческих коллективов, который заключается в специфически присущей им способности целенаправленно воздействовать на среду, друг друга и абсорбировать обратное воздействие» [Там же, с. 28].

Как мы видим, взаимосвязь категорий деятельность, сознание и общность (взаимодействие) и их роль среди осново-

полагающих характеристик человеческого существования в рамках деятельностного подхода трактуется по-разному. Оценивая глубину и правильность определений человеческой деятельности с точки зрения полноты представления в них описанных выше характеристических особенностей, можно отметить, что не во всех приводимых в литературе определениях деятельности четко формулируется данное триединство. Многие исследователи те или иные парные сочетания этих характеристик рассматривают в качестве исчерпывающих для ее определения. Для иллюстрации приведем следующие определения деятельности:

– «активное взаимодействие живого существа с окружающим миром, в ходе которого оно целенаправленно воздействует на объект и за счет этого удовлетворяет свои потребности» [Эл. *ист. инф.*: http://mirslovarei.com/content_psi/Dejatel-nost-490.html];

– «целесообразное изменение и преобразование окружающего мира человеком» [Эл. *ист. инф.*: <http://philbook.ru/content/241916/>];

– «специфически человеческий способ отношений к миру, процесс творческого преобразования действительности, в котором человек выступает как субъект деятельности, а осваиваемые им явления мира – как ее объекты» [Эл. *ист. инф.*: <http://philbook.ru/content241855/>];

– «один из важнейших атрибутов бытия человека, связанный с целенаправленным изменением внешнего мира, самого человека» [Эл. *ист. инф.*: А.И. Лойко, http://mirslovarei.com/content_fil/DEJATELNOST-13279.html];

– «специфическая форма отношения человека к окружающему миру и самому себе, выражающаяся в целесообразном изменении и преобразовании мира и человеческого сознания» [Эл. *ист. инф.*: http://mirslovarei.com/content_soc/DEJATELNOST-1381.html];

– «одно из фундаментальных понятий классической философской традиции, фиксирующее в своем содержании акт столкновения целеполагающей свободной воли субъекта, с одной стороны, и объективных закономерностей бытия – с другой» [Эл. *ист. инф.*: М.А. Можейко, В.А. Можейко // http://slovari.yandex.ru/dict/phil_dict/article/filo/filo-216.htm?text=];

– «способ отношения человека к внешнему миру, состоящий в преобразовании и подчинении последнего человеческим целям» [Эл. *ист. инф.*: <http://slovari.yandex.ru/dict/bezopasnost/article/bez/bez-0181.htm?text=>];

– «способ воспроизводства социальных процессов, самореализации человека, его связей с окружающим миром» [Эл. ист. инф.: В.Е. Кемеров, <http://philbook.ru/content241727/>].

Российский философ Э.Г. Юдин предлагает принять в качестве исходного следующее определение: «...деятельность есть специфически человеческая форма активного отношения к окружающему миру, содержание которой составляет целесообразное изменение и преобразование этого мира на основе освоения и развития наличных форм культуры» [Юдин, 1997, с. 246–247].

Многозначность трактовки категории деятельности на настоящем уровне развития науки, конечно, затрудняет исследования, но не может быть причиной их прекращения. По мнению В.П. Фофанова, сложность феномена деятельности делает пока невозможным сведение деятельности к единственному определению. И потому необходимо использовать разные понятия по мере углубления в предмет исследования: «Конкретное общее понимание социальной деятельности складывается только через многообразие ее определений как результат введения целого ряда категорий, развертывающих исходное понятие. Ответ на вопрос, что такое социальная деятельность, не может быть сведен ни к одной из дефиниций. Это вовсе не означает какого-то отказа от дефиниций: важно только помнить, что в процессе восхождения от абстрактного к конкретному таких дефиниций используется немало и каждая из них имеет свои пределы применения» [Фофанов, 1981, с. 156].

Основные характеристики, признаки и свойства деятельности. Исследователи выделяют большое количество различных характеристик (признаков, свойств) деятельности. По мнению К.Г. Рожко, «если выбрать наиболее ценное в прежних подходах к человеческой деятельности и выделить ее признаки, то получится следующий перечень: произвольная, контролируемая сознанием, целесообразная, направленная, предметная, продуцирующая, самопроизвольная, самодетельная, нацеленная на самосохранение, благо и счастье, результат многих факторов, целостная» [Рожко, 2009, с. 9]. Для целей нашего исследования достаточно выбрать наиболее важные из них, которые имеют имманентный (внутренне присущий характер).

По мнению Ю.К. Плетникова, «...деятельность характеризуется такими признаками, как продуктивность, социальность, сознательное целеполагание, и представляет собой в качестве соци-

ального феномена способ производства и воспроизводства социальной действительности, включая производство и воспроизводство общественных отношений» [Плетников, 1978, с. 24–25]. Как видим, здесь продуктивность, сознательность, социальность рассматриваются в качестве признаков деятельности.

Существует и другая точка зрения, в соответствии с которой категории деятельность, сознание и общность являются самостоятельными и равнозначными характеристиками, взаимодействие которых и определяет человеческое существование. Как отмечает В.И. Слободчиков, «можно утверждать, что эти три категории – общность, сознание и деятельность – являются предельными, не выводимыми ни из каких других; они являются всеобщими способами бытия человека, способами его жизнедеятельности, задающими и весь универсум собственно человеческих характеристик этого бытия (в том числе – и его собственно психологических характеристик). Важно специально подчеркнуть, что все три основания взаимно полагают друг друга, здесь – во всем; они одновременно являются и следствиями, и предпосылками друг друга, сохраняя при этом свою сугубую специфику» [Слободчиков, 2001, с. 51].

Мы будем придерживаться первого подхода и говорить об имманентных признаках деятельности. В различных работах эти признаки зачастую именуется как *предметность*, *совместность* (коллективность, общность) и *сознательный* характер деятельности. Далее мы будем придерживаться этих наименований и перейдем к их более детальному рассмотрению.

Предметность деятельности. Предметность деятельности, т.е. ее нацеленность на преобразование тех или иных объектов природы (предметов) рассматривается многими исследователями деятельности в качестве важнейшего атрибута действительности (бытия). Так, по мнению Г.С. Батищева, деятельность «...образует единственно возможный способ бытия социальной действительности, всей материально-духовной культуры человечества» [Батищев, 1967, с. 22]. Впоследствии данный автор отмечает, что она есть «... общепризнанно первейшая категория культурно-исторической диалектики К. Маркса» [Батищев, 1997, с. 66]. Выдающийся советский психолог А.Н. Леонтьев подчеркивает: «Основной, или, как иногда говорят, конституирующей, характеристикой деятельности является ее предметность» [Леонтьев, 1975, с. 33].

Уже в своих ранних работах К. Маркс, отталкиваясь от факта «телесности» человека сформулировал принцип его «предметной сущности»: «То, что человек есть *телесное*, обладающее природными силами, живое, действительное, чувственное, предметное существо, означает, что предметом своей сущности, своего проявления жизни он и имеет *действительные, чувственные предметы*, или что он может *проявить* свою жизнь только на действительных, чувственных предметах. *Быть* предметным, природным, чувственным – это все равно, что иметь вне себя предмет, природу, чувство или быть самому предметом, природой, чувством для какого-нибудь третьего существа» [Маркс и Энгельс, 1974, с. 163]. Телесность человека предполагает, что проявляться его жизнь может лишь посредством «действительных, чувственных предметов» или становления его самого в качестве таковых предметов.

Предметность человека предполагает, что и его деятельность необходимо приобретает предметный характер. Данное утверждение К. Маркс формулирует так: «Предметное существо действует предметным образом, и оно не действовало бы предметным образом, если бы предметное не заключалось в его существенном определении. Оно только потому творит или полагает предметы, что само оно полагается предметами и что оно с самого начала есть *природа*. Таким образом, дело обстоит не так, что оно в акте полагания переходит от своей «чистой деятельности» к *творению предмета*, а так, что его *предметный* продукт только подтверждает его *предметную* деятельность, его деятельность как деятельность предметного природного существа» [Маркс и Энгельс, 1974, С. 162].

Установление предметного характера человеческой деятельности позволило далее К. Марксу рассматривать ее в качестве основы обществознания. Статус «первейшей категории» диалектики К. Маркса связан с его трактовкой определяющей роли практики: «Общественная жизнь является по существу *практической*. Все мистерии, которые уводят теорию в мистицизм, находят свое рациональное разрешение в человеческой практике и в понимании этой практики» [Маркс и Энгельс, 1955, с. 3].

По этой причине главным недостатком «предшествующего материализма» К. Маркс считает его неспособность поставить в центр анализа не просто созерцание объекта (действительности), а «человеческую чувственную деятельность, практику»: «Главный недостаток всего предшествующего материализма – включая и фейербаховский – заключается в том, что предмет, действи-

тельность, чувственность берется только в форме *объекта*, или в форме *созерцания*, а не как *человеческая чувственная деятельность, практика*, не субъективно. ... Фейербах хочет иметь дело с чувственными объектами, действительно отличными от мысленных объектов, но самую человеческую деятельность он берет не как *предметную* деятельность» [Маркс и Энгельс, 1955, с. 1]. Переход к исследованию предметной деятельности позволяет, по мнению Маркса, преодолеть данный недостаток.

Идея рассмотрения «самую человеческую деятельность» как предметную деятельность нашла широкое распространение в советской философии. Тезис о предметности как имманентном свойстве деятельности формулировался многими авторами. Приведем в качестве примера высказывания советского философа Г.С. Батищева, посвятившего ряд работ исследованию предметной деятельности: «Деятельность без своих условий и своего предметного содержания – пустая «активность» – вообще не есть деятельность: непредметная деятельность невозможна, точно так же, как невозможно движение без того, что движется» [Батищев, 1967, с. 28]; «Человеческая деятельность предметна. Предметность есть всеобщий и, если не останавливаться на опосредствующих звеньях, единственный первоисточник творческой силы человеческого деяния – той подлинной силы, которая созидает исторически бесценное и непреходящее. Предметность наполняет собой деятельность и образует *первейшее* ее собственное определение» [Батищев, 1969, с. 81]. По мнению А.Н. Леонтьева, «выражение «беспредметная деятельность» лишено всякого смысла. Деятельность может казаться беспредметной, но научное исследование деятельности необходимо требует открытия ее предмета» [Леонтьев, 1975, с. 33].

Г.С. Батищев, видел причину возникновения предметной деятельности в необходимости освоения предметов материального мира: «Присущая предметной деятельности активность происходит и развивается не из собственной «видовой» специфики организма как конечной вещи, а из освоения каждого из предметов такими, каковы они в себе, каковы их меры и сущности. Только благодаря предметности она позволяет человеку вырваться из непосредственной рабской зависимости от состояний своего организма и из плена его специфической организации. С этой точки зрения, всякая «непредметная активность» есть как раз прямая противоположность той действительной, предметной и содержа-

тельной активности, которая конституируется лишь путем преодоления преднайденной вещной ограниченности, путем ее снятия. Человеческая деятельность настолько активна, насколько она развита как предметная, насколько она обогащена предметностью» [Батищев, 1969, с. 82–83]. На наш взгляд, высказанные здесь мысли перекликаются с идеями предметной сущности человека у К. Маркса. Интересен также и тезис о том, что «активность» деятельности может быть оценена ее «предметностью».

В работах советских и российских философов можно встретить выделение различных специфических граней предметной деятельности. Так, В.С. Библер обращает внимание на закрепление деятельности в орудиях труда: «Человеческая деятельность *предметна* не только в том смысле, что она в предметах протекает, на предмет направлена, и даже не только в том исходном смысле, что сама жизнедеятельность выступает предметом деятельности. Эта деятельность предметна и потому, что она (как деятельность, как процесс деятельности) воплощается и закрепляется в неких особых предметах – средствах (или уже – *орудиях...*) труда. Орудие – это и есть застывшая или оживляемая живым трудом, но не совпадающая с ним деятельность, отношение субъект – предмет. Вот что такое орудие» [Библер, 1993, с. 34].

Г.С. Батищев обращает внимание на то, что в качестве объекта предметной деятельности выступает и сам человек, что позволяет характеризовать ее как самодеятельность: «Наконец, восходя к наиболее глубокому смысловому элементу предметной деятельности – к тому, что она есть процесс, в котором субъект, изменяя и преобразуя объективные обстоятельства, посредством всего этого совершает также и самоизменение, – мы получаем определение предметной деятельности как самодеятельности, как работы, устремленной к бесконечному становлению и к “выработыванию внутреннего человека”» [Батищев, 1997, с. 66].

Широко использовали категорию предметной деятельности советские философы (Э.В. Ильенков, Г.С. Батищев, М.К. Мамардашвили, Г.П. Щедровицкий, Э.Г. Юдин и др.) и психологи (А.Н. Леонтьев, П.Я. Гальперин, В.В. Давыдов, С.Л. Рубинштейн). А.Н. Леонтьев считается создателем «психологической теории деятельности». Одной из его идей является разделение предмета деятельности: «...предмет деятельности выступает двойко: первично – в своем независимом существовании, как подчиняющий себе и преобразующий деятельность субъекта, вторично – как образ

предмета, как продукт психического отражения его свойств, которое осуществляется в результате деятельности субъекта и иначе осуществиться не может» [Леонтьев, 1975, с. 34].

Значение категории предметной деятельности для советской психологии определил Э.Г. Юдин: «Какую же, конкретно, объяснительную роль выполнило в этой психологической школе понятие предметной деятельности? Помимо того, что оно позволило рассмотреть психику как функциональный «орган» деятельности, это понятие открыло путь к объяснению происхождения и развития психики: эти два процесса предстали как прямой продукт и результат развития предметной деятельности. Вывод этот, непосредственно почерпнутый из деятельностной схемы объяснения, гораздо более радикален, чем это может показаться на первый взгляд» [Юдин, 1978, с. 297].

На наш взгляд, выделение предметности в качестве имманентного свойства деятельности не означает сведения деятельности только к материальной практике и провозглашение полной зависимости от нее идеальной составляющей. В действительности деятельность представляет собой диалектическое единство материальной и идеальной компонент, которые постоянно опосредуют друг друга, и в разных ситуациях каждая из них может исполнять ведущую роль.

Следует, однако, признать, что проблема опосредования материального и идеального в процессе деятельности весьма далека от своего разрешения и зачастую, в особенности в советском общественном сознании, подавляющее значение имела трактовка абсолютного одностороннего превалирования материальной составляющей деятельности. Как отмечает А.С. Кравец, «...на отечественную версию деятельности наложила свой отпечаток упрощенная интерпретация марксистского наследия, согласно которой основу жизнедеятельности людей составляет материальная практика (материальное производство), а все идеи (т.е. смыслы) всегда вторичны, являясь лишь следствием производства вещей. Отсюда приходили к упрощенному детерминизму: производство вещей обуславливает производство идей, первичны вещи, вторичны идеи (смыслы). В этом плане весьма ценным оказалось прочтение наследия Маркса нашим философом М.К. Мамардашвили, который резко выступил против сведения Марксовой теории социума к бинарным позициям. С точки зрения Мамардашвили, социум (т.е. общественная жизнь), по Марксу, является сложной системой,

клубком социальных связей, в котором идеальное и материальное постоянно опосредуют друг друга» [Кравец, 2008, с. 233–234].

Абсолютизация превалирования предметной составляющей деятельности является одним из многочисленных примеров примитивизации и, соответственно, извращения марксистской теории. Упрощенные, доведенные до примитивного состояния теоретические схемы и концепции К. Маркса, выдавались за квинтэссенцию его теории, но не могли быть эффективно использованы ни для объяснения действительности, ни в практике. Фактически они способствовали дискредитации марксизма.

Последнее имело место и в процессе применения концепции предметной деятельности. Как подчеркивает А.С. Кравец, «логическим следствием упрощенного социального детерминизма явилось сведение многогранной общественной деятельности лишь к предметной (материальной) практике. Предмет как материальная вещь лег в основу упрощенной парадигмы в понимании социальной деятельности, в которой смыслы (в качестве чего-то вторичного) выводились на периферию общественной жизни» [Кравец, 2008, с. 234].

Сознательный характер деятельности. Второе отмеченное нами свойство – сознательный характер человеческой деятельности. Важнейшим качеством носителей деятельности – людей, выделяющим их из животного мира, является сознание. Его мы определяем как способность человеческого мозга отражать окружающую действительность в виде идеальных образов и различным образом ментально преобразовывать и анализировать их. Человек обладает способностью предварительно многократно мысленно, абстрактно осуществлять различные действия, как бы моделировать их, оценивать их эффективность и производить впоследствии реальные действия с учетом этого ментального анализа. Сознание позволяет постоянно совершенствовать, рационализировать деятельность. Оно существенно увеличивает эффективность человеческой активности по сравнению с активностью представителей животного мира и превращает ее в деятельность.

Сознание выступает предметом изучения в различных науках, и сущность его представлена в различных определениях. Тем не менее, по мнению Л. Мизеса, «...мы не знаем, *что* такое разум, точно так же как мы не знаем, *что* такое движение, жизнь, электричество. Разум – просто слово для обозначения неизвестного

фактора, который позволил людям создать все ими совершенное: теории и стихи, храмы и симфонии, автомобили и самолеты» [Мизес, 2005, с. 134]. Для нашей работы достаточно понимать содержание сознания как «... оперирование человеком отраженными и фиксируемыми в языке объективными свойствами вещей. При этом они отражаются и фиксируются в двух основных формах: в форме чувственных образов и в форме понятий...» [Арлычев, 2005, с. 116]. В обществознании сознание обеспечивает человека представлениями по поводу сложившихся общественных условий. Как отмечает Н.В. Половинкина, «при политэкономическом подходе сознание рассматривается, прежде всего, как отражение в духовной жизни людей интересов и представлений других людей, социальных групп и общества в целом» [Половинкина, 2012, с. 212].

Важное значение для обществознания имеет установление типа соответствия между феноменами деятельности и сознания. В отечественной литературе зачастую эти типы соответствия сознания характеризуется такими категориями, как момент, условие, основание, сторона человеческой деятельности. Как считает В.П. Фофанов, «сознание есть момент социальной деятельности. Вне, помимо социальной деятельности сознание не существует» [Фофанов, 1981, с. 115]. По мнению Э.Г. Юдина, сознание является «одним из главных условий и оснований» деятельности [Юдин, 1997, с. 247]. А.Н. Арлычев характеризует сознание как «идеальную сторону человеческой деятельности», «сущностный атрибут, лежащий в ее основе» [Арлычев, 2005, с. 116, 54].

Более понятной является позиция, в соответствии с которой сознание воспринимается как часть, компонент деятельности. Так, по мнению Э.Г. Юдина, «сознание играет в деятельности двойную роль: с одной стороны, оно выступает в качестве ее внутреннего компонента, средства контроля за ходом деятельности; с другой стороны, сфера сознания выступает как внешняя по отношению к деятельности, как источник формирования представлений о ее целях, смысле и оценке» [Юдин, 1997, с. 247]. Как считает А.Н. Арлычев, сознание «непосредственно образует внутреннюю составную часть самого процесса деятельности» [Арлычев, 2005, с. 60]. «Человеческая деятельность, таким образом, в отличие от поведения животных является двусторонним процессом, включающим, с одной стороны, процесс производства информационной модели (идеальной цели), а с другой – процесс

преобразования материального объекта или явления, основанного на этой модели (реализация идеальной цели в практических действиях)» [Там же, с. 61].

Важное методологическое значение имеет понимание деятельности как объяснительного принципа, источника сознания. Наиболее широкое применение этот принцип нашел в философии и психологии. Как отмечает один из разработчиков этого подхода в психологии А.Н. Леонтьев, «анализ деятельности и составляет решающий пункт и главный метод научного познания психического отражения, сознания. В изучении форм общественного сознания – это анализ бытия общества, свойственных ему способов производства и системы общественных отношений; в изучении индивидуальной психики – это анализ деятельности индивидов в данных общественных условиях и конкретных обстоятельствах, которые выпадают на долю каждого из них» [Леонтьев, 1975, с. 9].

По мнению А.Н. Арлычева, объяснительные возможности деятельности распространяются не только на сознание, но и на все социальные явления: «Основополагающим понятием, выражающим в общем виде социальную сущность этого способа существования, является понятие «человеческая деятельность». С человеческой деятельностью так или иначе связаны все проявления социальной жизни, и потому данное понятие выступает в качестве общего объяснительного принципа для познания любого социального явления, в том числе и для такого феноменального явления, каковым является сознание» [Арлычев, 2005, с. 54].

Идея о том, что сознание является продуктом материальной деятельности, была в свое время четко сформулирована К. Марксом: «Производство идей, представлений, сознания первоначально непосредственно вплетено в материальную деятельность и в материальное общение людей, в язык реальной жизни. Образование представлений, мышление, духовное общение людей являются здесь еще непосредственным порождением их материальных действий. То же самое относится к духовному производству, как оно проявляется в языке политики, законов, морали, религии, метафизики и т.д. того или другого народа. Люди являются производителями своих представлений, идей и т.д., но речь идет о действительных, действующих людях, обусловленных определенным развитием их производительных сил и соответствующим этому развитию общением, вплоть до его отдаленнейших форм. Сознание ... никогда не может быть чем-либо иным, как осознан-

ным бытием ..., а бытие людей есть реальный процесс их жизни» [Маркс и Энгельс, 1966, с. 29].

И далее: «Для нас исходной точкой являются действительно деятельные люди, и из их действительного жизненного процесса мы выводим также и развитие идеологических отражений и отзвуков этого жизненного процесса. Даже туманные образования в мозгу людей, и те являются необходимыми продуктами, своего рода испарениями их материального жизненного процесса, который может быть установлен эмпирически и который связан с материальными предпосылками. Таким образом, мораль, религия, метафизика и прочие виды идеологии и соответствующие им формы сознания утрачивают видимость самостоятельности. У них нет истории, у них нет развития: люди, развивающие свое материальное производство и свое материальное общение, изменяют вместе с этой своей действительностью также свое мышление и продукты своего мышления. Не сознание определяет жизнь, а жизнь определяет сознание» [Маркс и Энгельс, 1966, с. 29–30].

Трактовку деятельности как основы формирования общества разделяют многие исследователи. В частности, Т. Парсонс говорит об универсальности «схем действия» (деятельности) для человеческих существ, в том числе и для их «схем мышления»: «Появление способа мышления в терминах системы действия столь древне и покрыто таким мраком неизвестности, что бесполезно пытаться отыскать ее начало. Достаточно указать на то, что, подобно схеме классической физики, схема действия своими корнями уходит в глубину повседневного опыта обыденной жизни, и с позиции всеобщности этого опыта ее можно считать универсальной для всех человеческих существ. В доказательство этого положения можно сослаться на тот факт, что основные элементы этой схемы имеются в структуре всех языков. Например, во всех языках существует глагол, соответствующий русскому “делать”» [Ларсонс, 2000, с. 104].

Сформулированный К. Марксом деятельностный подход объяснения происхождения сознания нашел широкое применение в советской психологии и привел к формированию так называемой «психологической теории деятельности», которая существовала в двух основных вариантах. Один из них был представлен работами А.Н. Леонтьева, П.Я. Гальперина, В.В. Давыдова и др. Они развивали ряд принципиальных идей Л.С. Выготского. Другой вариант – работами С.Л. Рубинштейна и его последователями.

Как отмечал А.Н. Леонтьев, «исходное положение марксизма о сознании состоит в том, что оно представляет собой качественно особую форму психики. Хотя сознание и имеет свою длительную предысторию в эволюции животного мира, впервые оно возникает у человека в процессе становления труда и общественных отношений. Сознание с самого начала есть общественный продукт... Марксистское положение о необходимости и о реальной функции сознания полностью исключает возможность рассматривать в психологии явления сознания лишь как эпифеномены, сопровождающие мозговые процессы и ту деятельность, которую они реализуют» [Леонтьев, 1975, с. 10–11]. Автор, вслед за К. Марксом, утверждает: «...сознание не дано изначально и не порождается природой: сознание порождается обществом, оно производится» [Там же, 1975, с. 39]. В соответствии с этим и «главная проблема заключается в том, чтобы понять сознание как субъективный продукт, как преобразованную форму проявления тех общественных по своей природе отношений, которые осуществляются деятельностью человека в предметном мире» [Там же, с. 51]. Таким образом, развернув последнюю мысль, мы получим следующую формулу: предметная деятельность формирует общественные отношения, преобразованной формой (продуктом) которых является сознание. Налицо монистический подход: сведение феномена сознания к феномену деятельности.

На наш взгляд, необходимо также учитывать привносимый А.Н. Леонтьевым исторический аспект в процесс взаимодействия деятельности и сознания. По его мнению, «... указанные условия и отношения, порождающие человеческое сознание, характеризуют его лишь на самых ранних этапах. Впоследствии в связи с развитием материального производства и общения, выделением, а потом и обособлением духовного производства и происходящей технизации языка, сознание людей освобождается от прямой связи с их непосредственно-практической трудовой деятельностью. Круг сознаваемого все более расширяется, так что сознание становится у человека универсальной, хотя и не единственной, формой психического отражения. Оно претерпевает при этом ряд радикальных изменений» [Леонтьев, 1975, с. 52]. Таким образом, по мере дифференциации и обособления духовного производства происходит и обособление, освобождение сознания от непосредственной предметной деятельности и превращение его в относительно самостоятельный феномен человеческой личности. Зачас-

тую эта особенность психологической теории деятельности не принимается во внимание, и концепция А.Н. Леонтьева трактуется и критикуется как примитивно-материалистическая.

Справедливости ради следует отметить, что в последние десятилетия в психологии появились концепции, альтернативные монистическому подходу. В качестве примера приведем мнение В.Б. Коренберга: «...сознание не может быть порождено деятельностью: уж более логично утверждать, что сознание порождает деятельность. Потому что только при наличии достаточно развитого сознания может сформироваться мотивация, без которой, по определению, не может быть деятельности. Деятельность может лишь влиять на развитие уже сформированного до достаточного уровня сознания. Без признания перехода от сознания (пусть протосознания) животных к сознанию человека, от протосознания ребенка через его протодеятельность к сознанию и деятельности взрослого, вопрос о возникновении сознания человека вряд ли разрешим» [Коренберг, 2011, с. 214].

Сознательность деятельности формирует некоторые ее важные свойства.

Во-первых, деятельность приобретает целесообразный (целенаправленный) характер. Можно утверждать, что установление этого характера и формирование сознательности деятельности осуществляются одновременно. Осознание цели означает появление сознания. Как считает Э.Г. Юдин, «целесообразный характер деятельности приводит к тому, что одним из главных ее условий и оснований является сознание, понимаемое в самом широком смысле – не только как совокупность самых различных форм сознания, но и как множество его внутренних регулятивов (потребностей, мотивов, установок, ценностей и т.д.)» [Юдин, 1997, с. 247]. Как видно, целесообразность деятельности означает появление сознания. С другой стороны, по мнению А.Н. Арлычева, «... необходимым условием человеческой деятельности является целенаправленность преобразовательного процесса, т.е. процесс возможен при наличии заданной человеком цели и осуществляемый в соответствии с этой целью. Целенаправленность свидетельствует также о том, что одним из основополагающих оснований протекания деятельного процесса является сознание» [Арлычев, 2005, с. 60]. Как видно, и здесь целенаправленность (целесообразность) свидетельствует (выступает признаком) наличия сознания.

Во-вторых, сознательная деятельность «ценностно ориентирована». В структуре сознательной личности важное место занимают ценностные ориентации, в том числе мораль и нравственность. Как отмечает Н.В. Половинкина, «высшая форма сознательной деятельности включает аксиологический аспект, в котором выражается ориентация сознания на нравственные ценности. Сознательность предполагает, что нравственные нормы, войдя в систему убеждений человека, реализуются с ясным и отчетливым пониманием конечных целей и возможных последствий действий» [Половинкина, 2012, с. 212].

В-третьих, сознательная деятельность обладает признаком рациональности. Сознательный субъект деятельности, обладая способностью абстрактного моделирования этого процесса, стремится найти наиболее эффективные пути его осуществления.

Коллективный (совместный, общностный) характер человеческой деятельности. Третье имманентное свойство деятельности – коллективность – означает, что она осуществляется группами (коллективами) людей, т.е. преобразование природы требует взаимодействия людей друг с другом. Следовательно, для осуществления деятельности люди должны быть способными объединяться в устойчивые группы (сообщества). Механизмы, средства, способы объединения отдельных индивидов в сообщества различного рода и общества являются необходимыми условиями осуществления деятельности и вырабатываются по мере формирования и развития социума. При этом они играют определяющую роль в формировании жизнедеятельности. Как подчеркивает Э. Дюркгейм, причины (свойства) социальной жизни «...следует искать главным образом в способе, которым сгруппированы ассоциированные индивиды» [Дюркгейм, 1995, с. 203].

Социальная деятельность понимается как взаимодействие субъектов. Именно взаимодействия и формируют социум. Как отмечает П. Сорокин: «Самой родовой моделью любого социокультурного феномена является значимое взаимодействие двух или более индивидов. Под «взаимодействием» понимается любое событие, с помощью которого один человек полуосязаемым путем влияет на открытые действия или состояние ума другого. В отсутствии такого влияния (одностороннего или взаимного) невозможно никакое социокультурное явление. Миллион полностью изолированных людей не представляет собой социального

явления или общества, поскольку они не влияют друг на друга» [Сорокин, 1992, с. 191–192].

А.М. Кривуля определяет взаимодействие как процесс обмена различными факторами между агентами деятельности: «Поскольку деятельность в обществе социальна не только по своей природе, но и по способу протекания, т.е. является кооперированной, то понятием, выражающим связь отдельных действий индивидов в одну общую деятельность, нередко выступает «взаимодействие». «Социальное взаимодействие, – как верно отмечают авторы одной из работ, – правомерно рассматривать как конкретный механизм, превращающий индивидуальную деятельность в общественную». В содержательном отношении взаимодействие представляет собой обмен между людьми веществом, энергией, информацией и др. Если индивидуальная деятельность носит непосредственно общественный характер, то взаимодействие индивидов приобретает вид обмена деятельностью» [Кривуля, 1988, с. 90].

Понимание обмена деятельностью как формы взаимодействия индивидов в процессе деятельности нашло широкое распространение в литературе. Так, по мнению болгарского философа Л.Н. Николова, «конкретный субъект может быть включен в деятельность другого субъекта как ее «предмет» или как носитель предназначения ее результатов. Кроме того, два субъекта могут быть соисполнителями деятельности. Во всех этих случаях, когда два или более субъектов включены в одну и ту же деятельность, она приобретает характер *взаимодействия* людей. Любое взаимодействие людей осуществляется как *обмен их индивидуальных деятельностей*» [Николов, 1984, с. 118].

Поскольку имманентное свойство деятельности – взаимодействие людей – представляет собой обмен деятельностью, постольку и этот последний (обмен) также является внутренне необходимым условием деятельности. Эту мысль также четко сформулировал Л.Н. Николов: «Социальная деятельность или социальные отношения не существуют вне обмена деятельностью между людьми» [Николов, с. 124].

При этом именно обмен деятельностью является источником развития как отдельных субъектов, так и всей системы деятельности в целом. По мнению В.П. Фофанова, «основное содержание социального взаимодействия составляет обмен деятельностью между субъектами, имеющий многократно опосредованный характер. Взаимный обмен деятельностью постоянно изменяет

субъектов, а тем самым и систему в целом. Именно обмен деятельностью между субъектами является источником ее постоянного обновления» [Фофанов, 1981, с. 148–149].

Определение взаимодействия субъектов как обмена деятельностью между ними позволило вышеназванному автору сформулировать соображения по поводу соотнесения категорий «деятельность» и «взаимодействие», а именно: первичности «взаимодействия» по отношению к «деятельности»: «... существуют не сами по себе субъекты – носители живой деятельности: существует *единый* и в то же время внутренне различный *процесс живой деятельности*, моментами которого они являются. *Целостно именно взаимодействие двух субъектов*, что и требует рассматривать их деятельность как *соотносительную*. Деятельность каждого из них не может быть понята вне взаимодействия, которым непосредственно определяется» [Фофанов, 1981, с. 162–163]. И далее: «Именно взаимодействие субъектов является *исходным* представлением, а понятие деятельности субъектов вводится как средство для фиксации противоречивых составляющих этого взаимодействия, ибо характер деятельности каждого определяется всей системой в целом и непосредственно взаимодействием» [Там же, с. 178].

Взаимодействие индивидов может возникнуть только при наличии определенного механизма вовлечения их в совместную, взаимную деятельность. Тезис о первичности взаимодействия индивидов по отношению к их деятельности можно трактовать как тезис о первичности механизмов вовлечения субъектов в совместную деятельность по отношению к механизмам преобразования людьми природной среды. Как отмечает Л.Н. Николов, «деятельность, как свойственный только человеку особенный способ существования, появляется, однако, не в результате саморазвития отношений между отдельным индивидом и природной средой, а в силу развития отношений между человеческими индивидами в рамках совместного их взаимодействия с природной средой» [Николов, 1984, с. 19].

Уяснение необходимости взаимодействия индивидов в процессе деятельности другими словами можно определить как имманентность коллективного (совместного, кооперативного) характера деятельности. Именно такая формулировка данного свойства зачастую используется в литературе. Следует подчеркнуть, что при сопоставлении его с другими имманентными свойствами деятельности (предметностью и сознательностью) исследователи зачастую отводят ему главную роль. Так, еще классик социологии

Э. Дюркгейм подчеркивал: «... как бы далеко мы ни заглядывали в глубь истории, факт ассоциации окажется наиболее обязательным из всех, так как он источник всех других обязательств» [Дюркгейм, 1995, с. 120]. Краткую формулу использует В.В. Фетискин: «Человеческая жизнедеятельность изначально коллективна» [Фетискин, 2003, с. 17]. Г.С. Батищев видит существенные силы деятельности в ее «междусубъектности»: «Деятельность – в отличие от объектно-вещной активности как своей превратной формы – *начинается не с вещи, а с других субъектов*, и столь же непременно *завершается не в вещи самой по себе, а в судьбах других субъектов*, которым адресуется она также и своим определенным бытием. Другими словами, проступает то, что деятельность в ее существенных силах *междусубъектна*. А это приводит нас к общественным отношениям» [Батищев, 1997, с. 68].

Э.В. Сайко утверждает, что на формирование человека оказали влияние не просто орудия труда, а то, что их использование привело к формированию «системообразующих структур системной целостности»: «В настоящее время во все большей степени утверждается идея, что не просто использование орудий труда..., но в большей степени возникновение (вместо стадных связей) *отношений* (взаимодействия) между особями сыграло важнейшую роль в формировании системообразующих структур *системной целостности – Человека*» [Сайко, 2012, с. 10].

На «производность, вторичность» сознания как свойства деятельности по сравнению с ее коллективностью указывает В.П. Первалов: «Сознание, разумность – яркая, прежде всего бросающаяся в глаза при сопоставлении человека с природой черта его деятельности, черта необходимая для полноценного существования людей и особенно их развития, но все же производная, вторичная» [Первалов, 1989, с. 47].

Имманентность коллективного характера означает, что деятельность (действия) отдельного индивида всегда подчинены, включены, зависят от общей системы деятельности. Можно сказать, что здесь возобладают холистические принципы (примат общества над индивидом). Приведем некоторые высказывания. Так, А.Н. Леонтьев подчеркивает, что вне системы отношений общества нет и никакой деятельности: «При всем своем своеобразии деятельность человеческого индивида представляет собой систему, включенную в систему отношений общества. Вне этих отношений человеческая деятельность вообще не существует»

[Леонтьев, 1975, с. 33]. По мнению В.С. Лазарева, совместная деятельность появляется раньше индивидуальной, последняя вырастает из первой: «Индивидуальная деятельность может существовать лишь как единичная форма родовой деятельности. Вырасти она может только из совместной деятельности. В процессе генезиса человеческой психики совместная деятельность появляется раньше, чем индивидуальная. Иначе невозможно понять, как последняя возникает» [Лазарев, 2001, с. 37]. По мнению В.П. Первалова, именно в принадлежности, вхождении в систему связей (общественных отношений) состоит специфика человеческих действий: «Специфика человеческого в материальных действиях этих индивидов определяется тем, что они представляют собой звено, силовую единицу системы связей, присущих только им, т.е. системы именно общественных отношений, а не общения, свойственного и животным» [Первалов, 1989, с. 47].

Важным представляется вопрос о причинах коллективности деятельности. Примером достаточно примитивного, зоологического подхода является логика Н. Смелзера: «Не вдаваясь в подробности, ограничимся лишь упоминанием того, что для многих видов обезьян (речь идет о самых высокоорганизованных приматах), а также людей, характерно стремление жить группами. Фактически группа является основным фактором, способствующим выживанию. Благодаря разделению ролей (наблюдателя, руководителя, защитника группы и др.) члены группы могут добывать пищу и защищаться от врагов более эффективно, чем действуя в одиночку» [Смелзер, 1994, с. 154].

Более развернутый и глубокий ответ на этот вопрос дает Ю. Князев: «Почему в человеке наряду с его бесспорным индивидуализмом утверждается коллективистское начало? Дело в том, что человек не в состоянии жить отдельно от общества и быть полностью независимым от него не только из-за необходимости естественного выживания, которая даже зверей стонет в стаи, но и вследствие самой человеческой сущности, формирующейся в процессе общения друг с другом и выражающейся в единстве трех основополагающих личностных характеристик человека – разума, чувств и воли. Ни одна из этих составляющих личности не может возникнуть и утвердиться без постоянного общения и взаимодействия с другими людьми, без жизни в коллективе, будь то семья, узкий круг родственников или знакомых, какой-то другой социум или общество в целом» [Князев, 2013, с. 136].

1.3. Система социальной деятельности, ее структура и социальные отношения как необходимый элемент

Системный подход в изучении деятельности. Дальнейший анализ человеческой социальной деятельности предполагает ее представление в качестве системы. Как известно, система – это совокупность взаимосвязанных элементов. Системный анализ деятельности требует изучения ее структуры, т.е. выделения входящих в нее элементов и описания принципов их взаимодействия.

Системный подход был положен в основу изучения деятельности многими исследователями. В частности, Г.П. Щедровицкий отмечает, что деятельность «...оказывается системой с многочисленными и весьма разнообразными функциональными и материальными компонентами и связями между ними. Каждый из этих компонентов имеет свое относительно самостоятельное «движение» и связан с другими компонентами того же типа: люди с людьми, машины с машинами, знаки со знаками. Вместе с тем каждый компонент связан с компонентами других типов, и в связи друг с другом они образуют множество структур разного вида и сорта. Таким образом, *система человеческой социальной деятельности* оказывается полиструктурой, т.е. состоит из многих как бы наложенных друг на друга структур, а каждая из них в свою очередь состоит из многих частных структур, находящихся в иерархических отношениях друг с другом» [Щедровицкий, 1995, с. 242].

Формулирование структуры деятельности, выделение ее компонентов и связей между ними является методологической основой углубленного изучения этого явления и могут применяться для исследования видов деятельности, в том числе и хозяйствования. «Введенные таким образом категории *системы и полиструктуры* определяют методы изучения как деятельности вообще, так и любых конкретных видов деятельности. В частности, в зависимости от целей и задач исследования мы можем выделять в деятельности в качестве относительно целостных и самостоятельных объектов изучения разные структуры, представлять их в виде самостоятельных систем, и тогда будут получаться качественно разные представления деятельности. Это значит, что Теория Деятельности будет объединять целый ряд различных научных предметов, и каждый из них будет характеризоваться своими особыми «единицами» деятельности» [Щедровицкий, 1995, с. 242–243].

Исследование социальных систем Т. Парсонсом. Одним из выдающихся разработчиков теории социальных систем на основе деятельностного подхода является американский социолог Т. Парсонс. По его мнению, «социальные системы – это системы, образуемые состояниями и процессами социального взаимодействия между действующими субъектами» [Парсонс, 1997, с. 18]. Таким образом, в понимании Т. Парсонса социальную систему следует трактовать как систему социальных отношений, под которыми понимается совокупность механизмов вовлечения индивидов в совместную деятельность, т.е. включения их во взаимодействие. Изложенная Т. Парсонсом теория действия и социальных систем считается одной из самых сложных теоретических конструкций современной теоретической социологии.

Мы обратим внимание на три стороны его подхода. Во-первых, исходным элементом анализа выступает системный анализ человеческой деятельности, того что называют системой действий. Можно утверждать, что Т. Парсонс является одним из самых ярких представителей деятельностного подхода в социологии. Во-вторых, его целью является описание механизмов, обеспечивающих вовлечение индивидов в совместную деятельность, т.е. речь идет фактически об углубленном представлении социальных отношений. В-третьих, устойчивость и распространенность человеческого поведения одновременно определяется всеми элементами системы действия и окружающей среды. Следовательно, для их объяснения необходимо учитывать и элементы социальной системы (ценности, нормы, коллективы и роли), и культурную систему, и личностную систему, и особенности поведенческого организма.

Для исследования социальных систем Т. Парсонс предлагает использовать четыре типа независимых переменных: ценности, нормы, коллективы и роли [Парсонс, 1997, с. 18–19]:

«Ценности занимают ведущее место в том, что касается исполнения социальными системами функции по сохранению и воспроизводству образца, так как они суть не что иное, как представления о желаемом типе социальной системы, которые регулируют процессы принятия субъектами действия определенных обязательств».

«Нормы, основная функция которых – интегрировать социальные системы, конкретны и специализированы применительно к отдельным социальным функциям и типам социальных ситуа-

ций. Они не только включают элементы ценностной системы, конкретизированные применительно к соответствующим уровням в структуре социальной системы, но и содержат конкретные способы ориентации для действия в функциональных и ситуационных условиях, специфичных для определенных коллективов и ролей».

«Коллективы принадлежат к числу тех структурных компонентов, для которых наиболее важна целедостиженческая функция. Отбрасывая многочисленные случаи крайне неустойчивых групповых систем, таких, как толпа, мы считаем коллективом только такие, которые отвечают двум критериям. Во-первых, они должны иметь определенный статус членства, так что в целом может быть проведено четкое различие членов и не членов данного коллектива – критерий, применимый в широчайшем спектре случаев – от элементарной семьи до политических сообществ. Во-вторых, внутри коллектива должна наличествовать дифференциация его членов по статусам и функциям, так что от некоторых членов ожидается, что они будут делать нечто определенное, то – чего не ожидают от других».

«Роль – это такой структурный компонент, который в первую очередь выполняет адаптивную функцию. С ее помощью определяется класс индивидов, которые посредством взаимных ожиданий включаются в тот или иной коллектив. Поэтому роли охватывают основные зоны взаимопроникновения социальной системы и личности индивида. Какая-то отдельно взятая роль, однако, никогда не составляет отличительную особенность конкретного индивида. Отец является особым отцом только для своих детей, с точки же зрения ролевой структуры своего общества он всего лишь один из категории отцов. Одновременно он также участвует во множестве других видов взаимодействия, например, выполняет свою роль в профессиональной структуре».

Одной из задач своих исследований Т. Парсонс считал описание механизмов осуществления индивидами совместной деятельности и, соответственно, возникновения общества. С этой целью им было выделено понятие «действие», для более углубленного изучения которого был использован системный подход, т.е. поставлена задача выделения основных элементов действия. В центре системы действия, по мнению Т. Парсонса, находится социальная подсистема, окружающая среда которой формируется тремя элементами: культурной подсистемой, личностной подсистемой и поведенческим организмом.

Различение этих четырех подсистем Т. Парсонс связывает с выполнением четырех «первичных» функций, которые должны выполняться в рамках любых систем. В противном случае система не будет способна к выживанию. К таким функциям относятся: 1) интеграция; 2) поддержание ценностного образца (латентная функция); 3) целедостижение; 4) адаптации [Парсонс, 1997 с. 15–16]:

«Первичная интегративная проблема любой системы действия состоит в координации составляющих ее элементов, прежде всего человеческих индивидов, хотя в определенных целях в качестве субъектов действия, можно рассматривать и коллективы. Интегративная функция приписывается здесь преимущественно социальной системе».

«За культурной системой закрепляется в основном функция сохранения и воспроизводства образца, равно как и творческого его преобразования. Если в социальных системах на первом месте стоят проблемы социального взаимодействия, то культурные системы складываются вокруг комплексов символических значений – кодов, на основе которых они структурируются, особых сочетаний символов, в них используемых, условий их использования, сохранения и изменения как частей систем действия».

«Личности индивида отводится главным образом исполнение целедостиженческой функции. Личностная система – это главный исполнитель процессов действия и, значит, воплощения культурных принципов и предписаний. На уровне вознаграждения, в смысле мотивации, главной целью действия является обеспечение личных потребностей или удовлетворенность личности».

«Поведенческий организм трактуется как адаптивная подсистема, как сосредоточение основных возможностей человека, на которые опираются остальные системы. В нем содержатся условия, с которыми должно соотноситься действие, и основные механизмы взаимодействия с физической средой, в частности механизм получения и обработки информации в центральной нервной системе и механизм двигательной реакции на требования физической среды».

Кроме названных четырех элементов системы действия, Т. Парсонс выделяет также два элемента ее внешней среды. Речь идет о физической среде, т.е. об элементах окружающего материального мира, «если только они не интегрированы в систему действия», и о «высшей реальности» (проблемах «смысла человеческой деятельности»).

Важнейшим свойством названных четырех подсистем системы действия, а также их окружающей среды является то, что они взаимопроникают друг в друга. «При анализе взаимоотношений между четырьмя подсистемами действия, а также между ними и средой действия важно не упускать из виду явление взаимопроникновения. Возможно, наиболее известным примером взаимопроникновения может служить интернализация социальных объектов и культурных норм в личности индивида. Другим примером является приобретаемое путем обучения содержание опыта, которое систематизируется и хранится в аппарате памяти индивида. Можно упомянуть также институционализацию нормативных компонентов культурных систем в качестве конститутивных структур социальных систем» [Парсонс, 1997, с. 16].

Структура социальной деятельности. Система социальной деятельности представляет собой сложное единство вполне определенных элементов. Содержание этой системы может быть раскрыто путем последовательной фиксации этих элементов и их взаимосвязей. Соответственно, выделение структуры деятельности становится необходимым этапом изучения системы.

В литературе представлены самые различные, зачастую весьма сложные варианты структур деятельности. Как отмечает К.Г. Рожко, «деятельность людей объясняется по-разному. Во-первых, одни относят к ней все ее элементы: субъект, объект, средства, методы, самую деятельность, ее условия; другие же называют лишь самоё деятельность, «вычитая» остальное. Во-вторых, существует иное разграничение мнений. В представлении одних авторов деятельность в широком смысле включает в себя объективное и субъективное, внутреннее и внешнее, материальное и идеальное, практическое и теоретическое, общественное и индивидуальное. Другие исходят из одного или нескольких узких определений деятельности как только практической, или внешней, или материальной, или объективной, или только общественной» [Рожко, 2009, с. 23].

Самые простые трактовки структуры деятельности как правило выделяют в ней три основных элемента: 1) субъект деятельности; 2) объект деятельности; 3) собственно процесс социальной деятельности (живая деятельность). При этом обычно подчеркивается, что эти элементы не являются автономными, они внутренне связаны и взаимодействуют друг с другом. Их нельзя опи-

сать и определить в отрыве друг от друга и от характеристики системы как целого.

Близкой к таким трактовкам является представление П. Сорокина об основных компонентах человеческого взаимодействия: «Каждый процесс значимого человеческого взаимодействия состоит из трех компонентов, а каждый компонент, в свою очередь, складывается их множества других, которые определяют его конкретный абрис. Эти компоненты включают в себя: 1) мыслящих, действующих и реагирующих людей, являющихся субъектами взаимодействия; 2) значения, ценности и нормы, благодаря которым индивиды взаимодействуют, осознавая их и обмениваясь ими; 3) открытые действия и материальные артефакты как двигатели или проводники, с помощью которых объективируются и социализируются нематериальные значения, ценности и нормы» [Сорокин, 1992, с. 193]. Как видно, в качестве основных автор рассматривает четыре группы элементов: субъектов, их внутреннюю регулятивы (значения (смыслы), ценности и нормы), живые действия и условия (средства) деятельности.

Достаточно популярной в 70–80-х годах прошлого века была «всеобщая структура деятельности», предложенная советским философом Э.Г. Юдиным. По его мнению, «всеобщая структура деятельности включает в себя цель, средство, результат и сам процесс деятельности. Целесообразный характер деятельности приводит к тому, что одним из главнейших ее условий и оснований является сознание, понимаемое в самом широком смысле – не только как совокупность самых различных форм сознания, но и как множество его внутренних регулятивов (потребностей, мотивов, установок, ценностей и т.д.)» [Юдин, 1997, с. 247]. В российской литературе такая структура получила достаточно широкое распространение.

Развивая данный подход, болгарский философ Л.Н. Николов, наряду со «всеобщей структурой», выделяет понятие «совокупной структуры» деятельности: «Если «всеобщая структура» деятельности фиксирует ее необходимые и достаточные элементы, которые присутствуют в любом процессе деятельности, независимо от того, к какому виду, типу или форме относится этот процесс, то другая структура, которая может быть условно названа «совокупная структура» деятельности, фиксирует отдельные виды, типы или формы как компоненты совокупной деятельности человека» [Николов, 1984, с. 35]. Выделение совокупной структу-

ры деятельности должно быть осуществлено на основе ее всеобщей структуры. Недостаточная разработанность последней формирует и проблемы изучения совокупной структуры. По мнению Л.Н. Николова, основания деления совокупной структуры «...находятся в особенностях отдельных элементов «всеобщей структуры» деятельности или в особенностях отношений между ними. Следовательно, обоснование «совокупной структуры» нельзя осуществить независимо от представления о «всеобщей структуре», без серьезного анализа элементов и отношений последней» [Там же, с. 37].

Одним из наиболее признанных исследователей деятельности является американский социолог Т. Парсонс. Формулируя свою «теорию действий», он предложил интересный вариант их структуры, который мы и приводим ниже: «Следует подчеркнуть, что, говоря о единице действия как о чем-то существующем, мы не имеем в виду при этом какое-то конкретное пространственное или иным образом определенное существование. Мы говорим о возможности представить себе акт действия как единицу с точки зрения определенной системы координат. При этом должно существовать некое минимальное число терминов, необходимых для ее описания, а также минимальное число фактов, которое нужно констатировать относительно нее, прежде чем о ней вообще можно будет говорить как о единице системы.

В этом смысле «акт действия» или просто «акт» логически включает в себя следующее: 1) предполагает агента, «деятеля» или «актера» (actor); 2) акт по определению должен иметь «цель» (end), т.е. будущее положение вещей, на которое ориентировано выполняемое действие; 3) акт предпринимается в «ситуации», направление развития которой в одном или нескольких отношениях кардинально отличается от того положения вещей, на которое ориентировано действие, т.е. от цели. Эта ситуация, в свою очередь, может анализироваться с помощью двух типов элементов: тех, которые актер не может проконтролировать, т.е. тех, которые он не может изменить, или тех, изменения которых, противоречащие его целям, он не может предотвратить, – с одной стороны, и тех, которые он может контролировать, – с другой. Для первых можно использовать термин «условия» действия, для вторых же – «средства»; 4) в аналитическом понимании единицы действия изначально содержится определенный способ взаимоотношений всех элементов друг с другом. То есть в выборе аль-

тернативных средств достижения цели, в той мере, в какой ситуация представляет такие альтернативы, существует «нормативная ориентация» действия» [Парсонс, 2000, с. 94–95]. Для наших исследований важным является добавление Т. Парсонсом в качестве элемента деятельности «способа взаимоотношений элементов друг с другом», а точнее наличие «нормативной ориентации действия». Впоследствии именно этому элементу мы будем уделять основное внимание.

Социальные отношения как необходимый элемент структуры деятельности. Анализ вариантов структуры деятельности, предложенных отечественными исследователями наводит на мысль об отсутствии в них важного элемента. Действительно, установление имманентных свойств деятельности – предметности, сознательности, коллективности – позволяет поставить вопрос об условиях и механизмах, которые обеспечивают непреложное наделение ее названными качествами. Мы считаем, что социальная деятельность должна иметь в своей структуре определенные элементы, обеспечивающие наличие названных свойств. Следовательно, необходимо найти таковые элементы.

По нашему мнению, среди вышеназванных элементов структуры деятельности можно указать те из них, которые формируют ее предметность и сознательность. Так, предметность деятельности, по-видимому, определяется ее объектом, под которым, как правило, подразумеваются окружающие человека предметы материального мира, в том числе и сам человек. Сознательный характер человеческой деятельности, по-видимому, определяется ее субъектом – человеком разумным, все действия которого проходят через сознание.

Сложнее обстоит дело со свойством коллективности (совместности). Ни один из вышеупомянутых важнейших элементов данной системы не в состоянии обеспечить коллективный характер деятельности. Все они отвечают за другие важные функции и свойства деятельности. Между тем коллективность деятельности является ее непреложным и важнейшим свойством. Последний тезис признается всеми исследователями данного феномена.

Установление того факта, что человеческая деятельность есть явление коллективное, и в этом смысле «социальное», «общественное», позволяет нацелить внимание исследователей на поиск

причин этого свойства деятельности. Повсеместно осуществляющееся взаимодействие индивидов, которое в различных сферах деятельности принимает разнообразные формы, предполагает наличие устойчивых причин, обеспечивающих формирование данного свойства деятельности. Всепроникающий характер этого свойства позволяет сформулировать утверждение о существовании определенных механизмов вовлечения отдельных субъектов в совместную деятельность. Действие этих механизмов и приводит к тому, что каждый индивид действует не в одиночку, а в составе определенной группы и таким образом его деятельность становится частью совместной, групповой деятельности.

Следовательно, в структуре системы деятельности должен присутствовать определенный элемент, функцией которого является повсеместное придание деятельности коллективного (социального) характера. Такой элемент призван обеспечить совместность действий индивидов, т.е. ответственен за формирование общности социальной деятельности. Отсутствие такого рода элементов в предложенных отечественными философами структурах деятельности, на наш взгляд, является их существенным недостатком.

Отметим, что в рассмотренных нами работах западных социологов такого рода элементы включены в структуру деятельности. Как мы отмечали выше, П. Сорокин выделяет такие необходимые средства взаимодействия индивидов как «осознаваемые ими значения, ценности и нормы», Т. Парсонс в своей теории действий отдельно рассматривает «способы взаимоотношений элементов друг с другом», обеспечивающие «нормативную ориентацию действия».

Используя идеи П. Сорокина и Т. Парсонса, мы утверждаем, что в структуре деятельности должен присутствовать элемент, который формирует определенный «способ взаимоотношений» акторов друг с другом и вместе с этим коллективный характер человеческой деятельности в целом. Важно подчеркнуть, что речь здесь идет не просто о любых взаимоотношениях акторов, а только о тех, которые возникают в качестве средства вовлечения последних в совместную деятельность. Это и формирует «определенность» данного рода взаимодействий и позволяет характеризовать их в качестве механизмов вовлечения индивидов (акторов) в совместную (коллективную) деятельность. Такие механизмы мы будем называть *социальными отношениями*.

Таким образом, в структуре системы социальной деятельности в качестве отдельного элемента мы выделяем социальные отношения, под которыми будем понимать *все существующие механизмы вовлечения индивидов (актеров) в совместную деятельность*. Данный элемент функционирует наряду с другими элементами системы социальной деятельности, и его результатом является формирование коллективного характера (общности) человеческой деятельности.

Отметим, что в отличие от определений, которые под социальными отношениями понимают фактически любые взаимодействия или связи индивидов в процессе деятельности, в нашей трактовке к ним относятся только те из них, которые вовлекают индивидов в совместную деятельность. Таким образом, среди всех взаимодействий мы выделяем те, которые определяют формы и содержание остальных взаимодействий и которые, в отличие от последних, мы называем социальными отношениями. Целью социальных отношений является вовлечение индивидов в различные взаимодействия, т.е. обеспечение коллективного характера деятельности.

Важно отметить, что социальные отношения мы рассматриваем как совокупность всех механизмов объединения индивидов. Далее будут введены понятия «естественных (технологических)» и «общественных отношений» как видов отношений социальных. Таким образом, социальные отношения выступают по сравнению с естественными и общественными отношениями категорией более высокого, обобщенного уровня.

Таким образом, добавление элемента «социальные отношения» в структуру социальной деятельности довершает ее формирование и позволяет ее представить в следующем виде:

- 1) сознательные субъекты деятельности (индивиды, личности);
- 2) внутренние регулятивы поведения субъектов: значения (смыслы), ценности, нормы, цели и роли;
- 3) собственно процесс деятельности (действий) или живая деятельность;
- 4) объект деятельности;
- 5) условия и средства деятельности;
- 6) социальные отношения – механизмы вовлечения субъектов в совместную деятельность, т.е. механизмы обеспечения общности деятельности;
- 7) продукты (результаты) деятельности.

Системный характер деятельности означает, что все эти элементы выступают как неразрывное целое, определение каждого из них возможно только на основе объяснения его взаимодействия с другими компонентами.

Социальная структура. В процессе взаимодействия люди сталкиваются с различными механизмами своего вовлечения в совместную деятельность, т.е. вступают в различного рода социальные отношения. Множественность этих отношений побудила некоторых исследователей использовать понятие «социальная структура» для обозначения системы этих отношений. Одним из таких исследователей является А. Рэдклифф-Браун. По его мнению, «...наши непосредственные наблюдения не открывают нам, что эти люди связаны сложной сетью отношений. Я использую термин «социальная структура» для обозначения такой сети реально существующих отношений» [Рэдклифф-Браун, 2001, с. 221].

Важно отметить, что социальная структура определяется и формируется в процессе развития общества. «Социальные отношения, сеть которых обуславливает социальную структуру, представляют собой не случайное соединение индивидов, но определяются социальным процессом. Любые отношения характеризуются тем, что поведение людей при взаимодействии друг с другом регулируется нормами, правилами и эталонами. Итак, при любых отношениях внутри социальной структуры человек знает, что от него ожидают поведения, соответствующего этим нормам, и, в свою очередь, он вправе ожидать того же от других» [Рэдклифф-Браун, 2001, с. 18].

Глава 2

ИСТОКИ СОЦИАЛЬНОСТИ, ИЕРАРХИЯ И ВЛАСТЬ

Как было показано в предыдущей главе, имманентным свойством человеческой деятельности является ее коллективность (совместность), и мы предположили, что в структуре деятельности необходимо наличие специального элемента, «ответственного» за ее формирование. Этот элемент мы назвали социальными отношениями. На протяжении длительного времени наука сосредоточивала свое внимание на изучении этого свойства деятельности как исключительно человеческого. Однако в течение последнего столетия в биологии начали появляться исследования группового поведения представителей животного мира. Развитие технологий позволило глубоко проникнуть в это поведение. В результате были сделаны многие сенсационные открытия. Мы выделим два из них. Во-первых, было доказано, что совместность (социальность) деятельности является универсальным феноменом животного мира. Во-вторых, было установлено, что главным принципом формирования социальных общностей является принцип иерархической структуры и, следовательно, важнейшим атрибутом животного мира является иерархия. Признание иерархии в качестве единственной формы организации сообществ в животном мире позволило нам сделать важное заключение о том, что в их основе лежат отношения господства-подчинения, доминирования или власти. И далее мы распространяем последний тезис и на социальные отношения между людьми. Рассмотрим названные проблемы более подробно.

2.1. Истоки социальности, иерархия и власть в животном мире и обществе

В предыдущей главе мы показали, что совместность (коллективность) человеческой деятельности является одним из ее имманентных свойств и формируется специальным элементом системы деятельности – социальными отношениями. Однако, как оказалось, данное свойство характерно не только для людей. Оно является и неотъемлемым свойством активности практически всех видов представителей живой природы. Изучению данного явле-

ния были посвящены обширные и продолжительные исследования в рамках биологии, что привело в результате к возникновению ее специального раздела, названного «социобиологией».

Социальность как универсальный феномен животного мира. Одной из основных категорий этой науки является категория «социальность», раскрытие которой позволяет уяснить механизмы и причины совместного поведения представителей животного мира. Впоследствии названная категория нашла свое применение и в общественных науках, прежде всего в философии, социологии, антропологии, этнологии. Ее использование позволило сосредоточить внимание исследователей на выявлении механизмов объединения людей в человеческое общество и их эволюции.

Важность категории «социальность» заключается в том, что она охватывает и животный мир, и человека. Проанализировав трактовки этой категории в гуманитарных и биологических исследованиях, И.А. Шмерлина сконструировала синтетическое определение социальности – «базирующееся на общей смысловой перспективе взаимодействие живых существ, преимущественно конспецификов, совершаемое как цепь подсоединяющихся коммуникаций и образующее устойчивые структуры. Имеет проявления как на микроуровне, реализуясь в межличностных связях и взаимодействиях, так и на макроуровне (у человека находит воплощение в идеальных и институциональных структурах, у животных – в популяционной структуре)» [Шмерлина, 2013, 176–177].

Современная наука трактует человека как существо биосоциальное, являющееся частью природы и в то же время существенно изменившее свою природную составляющую. Данный подход позволяет разбираться и с эволюцией социальности. На дообщественной стадии развития социальность человека формировалась природными механизмами, характерными для представителей животного мира соответствующего вида. Превращение первобытного стада в первобытное общество как раз и означало преобразование основанных на инстинктах животных (природных) механизмов социальности в механизмы общественные, основанные на использовании развивающегося общественного сознания.

При этом важно понимать, что социальность человеческого общества возникла не в результате полной отмены механизмов социальности животного мира, а вследствие его преобразования, изменения, приспособления к собственным нуждам. Общественная соци-

альность выросла из социальности природной. И как человек является существом биосоциальным, природно-социальным, а не просто социальным, так и общественная социальность представляет собой определенную смесь механизмов природной и общественной социальности. Такой подход позволяет глубже заглянуть в основы социальности человека. Важное значение имеют при этом и результаты исследований социальности животного мира. Рассмотрим некоторые из них, приведенные в работе И.А. Шмерлиной [Шмерлина, 2013].

Во-первых, социальность является универсальным феноменом жизни, свойственным как животному миру, так и человеку. «... В этологии показано, что те формы взаимодействия, которые считаются «истинно человеческими», структурируют и организуют жизнь животных, причем далеко не только приматов, но и гораздо более примитивных видов. Это заставляет предположить, что социальность является не видоспецифически человеческим, а универсальным феноменом жизни, и именно в таком качестве она должна быть осмыслена. Прежде всего – в пространстве науки, предметом которой выступает “социальное”» [Шмерлина, 2013, с. 7–8]. Причем в живой природе она возникла существенно ранее появления человеческого общества. «Все основные, элементарные формы социальной жизни появились в природе задолго до человека» [Там же, с. 88].

Во-вторых, установленные наукой социальные отношения животных, по-видимому, следует расценивать как онтологический базис общественных отношений людей. «... Современный уровень научных знаний о поведении животных не оставляет сомнений в том, что животные (причем не только высшие) обладают развитыми структурами социальных отношений, и это обязывает задуматься, в какой степени эти структуры соотносятся с социальной жизнью человека и могут рассматриваться в качестве онтологического базиса последней» [Шмерлина, 2013, с. 87]. По мнению данного автора, похожесть форм социальности свидетельствует об усвоении человеческим обществом многих социальных структур животного мира: «Аналоги родительской семьи, супружества, дружбы, родственной помощи, взаимовыгодных коалиций, иерархических структур настолько напоминают соответствующие социальные конфигурации человеческого сообщества, что, кажется, здесь можно говорить уже не об аналогиях, а об эволюционных праформах» [Там же, с. 88].

В-третьих, в современной науке сложились два подхода к объяснению причин социальности животного мира. Эти причины трактуются как порождаемые или как имманентные феномены

жизни. В первом случае социальность рассматривается как способ адаптации к внешнему миру, формирующийся в процессе биологической эволюции. И такое объяснение выглядит весьма естественным. Однако по мере все более углубленного изучения социального поведения животных многие исследователи увидели отсутствие явной практической пользы для удовлетворения тех или иных потребностей от многих социальных взаимодействий животных. В результате возникла трактовка социальности как некоего имманентного феномена жизни. «В естественно-исторической перспективе социальность представляет собой не эволюционно выработанную, но изначальную форму жизни на Земле. Она предзадана исходными геофизическими условиями жизни и может рассматриваться как оптимальный способ организации живого вещества, существующего в дискретной форме и стремящегося к безграничному воспроизводству в ситуации ограниченности ресурсной среды. В этом смысле социальность можно рассматривать как способ упорядочения доступа к ресурсам» [Шмерлина, 2013, с. 127–128].

Похожую идею ранее высказывал советский биолог В.А. Энгельгардт, относя к «коренным» атрибутам жизни «высокую степень ее внутренней упорядоченности»: «... Среди большого числа атрибутов жизни наиболее коренной особенностью живых систем является присущая им высокая степень внутренней упорядоченности, т.е. того, что обозначается как биологическая организация» [Энгельгардт, 1977, с. 332].

Таким образом, мы говорим о наличии генетического механизма социального поведения, некоего инстинкта социального поведения представителей животного мира. И этот природный инстинкт, по-видимому, в еще большей степени был свойственен и закреплён у представителей предков древнего человека. Следовательно, социальность человека начала формироваться еще на «до-человеческих» стадиях его развития и, по-видимому, уже тогда сформировала у него устойчивый инстинкт социального поведения. Вместе с этим формировались и соответствующие механизмы «до-человеческой» социальности. Соответственно, социальность человека сформировалась как взаимодействие природных инстинктов социального поведения и вновь создаваемых обществом сознательных социальных механизмов.

Иерархия – важнейший атрибут живого мира. Вслед за описанием феномена социальности следующим важным результа-

том исследований в рамках биосоциологии, на наш взгляд, стало установление главного принципа формирования социальных общностей. В качестве такового был назван принцип иерархической структуры. В частности, В.А. Энгельгардт считал иерархию одним из важнейших атрибутов животного мира: «Представление о многоступенчатости биологической организации и о соподчиненности последовательных уровней нас подводит к принципу иерархической структуры как одному из характерных атрибутов живых систем» [Энгельгардт, 1977, с. 335]. «Иерархический принцип структуры» был отнесен им к одному из четырех «типических черт биологической организации» [Там же, с. 333]. В поддержку данной позиции названный автор приводит мнения ряда известных западных ученых-биологов: Л. фон Берталанфи, П. Вейсса (давшего одному из разделов своей статьи название «Иерархии: биологическая необходимость»), К. Гробстейна, С. Патти, Дж. Нидхэма.

Интересно отметить, что в литературе встречаются даже представления о том, что иерархия является принципом построения не только животного мира, но и всей вселенской материи. В частности, по мнению Э.М. Хакимова, Ф.З. Рафиковой и Э.Н. Кузиной, «содержание понятия иерархии и ее антиномии неиерархии, их диалектическое единство и различие можно объяснить, лишь опираясь на комплексное знание, раскрывающее специфику эволюции материи, порождающей многоуровневое строение различных объектов. Подобная эволюция обуславливает появление иерархической структурной организации практически всех объектов неживой, живой природы и социально организованного человеческого общества» [Хакимов и др., 2011, с. 142].

Фундаментальное значение иерархии для человеческого общества. Установление современной биологией иерархии в качестве основной, характеристической формы социальности животного мира позволило и представителям гуманитарных наук четко определить ее значение для человеческого общества. Многими исследователями иерархия рассматривается как необходимое условие его существования. Так, А.Г. Здравомыслов утверждает, что «... отношения между людьми во всяком обществе определенным образом иерархизированы: есть “верх” и есть, следовательно, “низ”» [Здравомыслов, 1996, с. 44]. По мнению С.В. Голубева, «... наличие социальной иерархии вытекает из потребностей человека, является необходимым следствием его

«природы» и условием существования общества как социальной системы и формы деятельности индивида» [Голубев, 2012, с. 104].

И. Пригожин рассматривает иерархию в качестве необходимой основы любой организации: «... именно иерархия является универсальным принципом построения любых организационных систем. Организация и иерархия – взаимосвязанные явления общественной жизни. Организация необходима для поддержания общественного порядка, а иерархия есть по сути структура организации. Она является основой функционирования власти» (цит. по [Плотникова, 1996, с. 53]). Таким образом, мы сталкиваемся с утверждением, что любая организация основана на иерархии. Похожую позицию применительно к биосоциальным системам формулирует В.И. Красиков: «Известно, что подавляющее большинство биосоциальных систем включает в себя ту или иную степень неравенства особей (ранги), то есть имеет то или иное иерархическое устройство» [Красиков, 2010, с. 41]. Разделяет эту точку зрения и С.В. Голубев: «... наличие социальной иерархии вытекает из потребностей человека, является необходимым следствием его «природы» и условием существования общества как социальной системы и формы деятельности индивида. Иерархичность вообще, как известно, – один из основных системных принципов, характеризующих строение и функционирование системы как таковой. Причем, чем более сложной является система, тем более он значим для нее» [Голубев, 2012, с. 104].

Важное методологическое значение имеет понимание того, что иерархические отношения в человеческом обществе вырастают и развиваются из иерархии животного мира. «Иерархические отношения, – считает М.А. Степанова, – не являются «изобретением» социума, они пришли к нам из животного мира» [Степанова, 2013, с. 71]. По мнению И.А. Шмерлиной, «сопоставление иерархических отношений, существующих в природе и человеческом обществе, обнаруживает единую логику развития, идущего от преодоления неравенства к появлению все более гибких и менее фиксированных способов связи между индивидами» [Шмерлина, 2013, с. 111].

На близость механизмов формирования иерархических структур в животном мире и человеческих социальных группах в ходе обсуждения стадного инстинкта указывает М.А. Степанова: «Животному миру стадный образ жизни свойственен в большей степени. Стадный инстинкт поддерживает иерархическую систему стада, закрепляя за каждой особью определенную роль, тем самым обеспе-

чивая устойчивость, стабильность его существования. Человеческую группу в этом смысле отличают от животного стада лишь внешние признаки стадного ранжирования, сам механизм действия «стадного инстинкта» у людей фактически не отличается от животного. Типичное проявление «стадного инстинкта» в социальной группе – реагирование подчинением на «особь высокого ранга» (вожака, лидера группы)» [Степанова, 2013, с. 72].

Власть как имманентный механизм взаимодействия индивидов в иерархическом обществе. По мнению В.А. Энгельгардта, различия механизмов формирования биологической и социальной иерархий заключаются в том, что «ведущими началами в биологических иерархиях выступают элементы координирования и кооперации, а не доминирование и подчиненность» [Энгельгардт, 1977, с. 338]. Следовательно, «ведущими началами» в социальных иерархиях выступают «доминирование и подчиненность», т.е. отношения господства-подчинения или отношения власти. Также он отмечает: «В области социальных структур, откуда по существу и заимствовано понятие об иерархиях, в средневековом строе, с его королем, князьями, полководцами, рыцарями, воинами, ремесленниками, сельскими тружениками, на первое место выступали элементы власти, прав, повеления, господства, направленные всегда однозначно от высших членов иерархии к низшим, т.е. главенствовало начало подчиненности. В резкой противоположности к этому в биологических иерархиях подчиненность в преобладающем числе случаев выступает в форме контроля, при осуществлении которого важная роль принадлежит обратным связям, могущим быть направленными как сверху вниз, так и, наоборот, от низшего уровня к вышележащему» [Там же, с. 337].

Утверждения об имманентности власти любой иерархической структуре встречаем мы и в современной литературе. В частности, по мнению М.С. Глатко, «анализ современной власти невозможен без обращения к архаическому опыту построения социального тела, без выяснения того, на основании каких принципов конституировало себя древнее общество. Иерархия – порядок подчиненности низших звеньев высшим, организация со структурой пирамидального типа, где вершина – высшее звено, а основание – низшее. Так, социальная иерархия есть порядок построения отношений между людьми, порядок их общежития, модель распределения власти в сообществе» [Глатко, 2014, с. 99].

На наш взгляд, следует согласиться с утверждением М.А. Степановой о том, что «... любая социальная общность организуется и функционирует по принципу естественной иерархии. Влияние естественной составляющей отношений господства и подчинения таково, что человек вынужден становиться частью жесткой социально-иерархической системы, подавляющей его свободу. В таких условиях индивид неосознанно стремится упрочить свое положение в естественно-групповой иерархии, снижая одобрение со стороны тех, кто имеет над ним власть с одной целью: избежать опасности быть изгнанным из «стаи», поскольку это для современного человека, как и для наших далеких предков, означает гибель» [Степанова, 2013, с. 73].

По мнению В.И. Франчука, власть необходимо возникает в любой социальной группе как результат взаимодействия субъектов: «Учитывая естественное происхождение «социальных фактов», в частности, идеи бога, можно с полной уверенностью говорить о естественной природе власти, которая возникает в любой социальной группе как результат межличностных взаимодействий. Эта власть проявляется в том, что появляются лидеры, субординация, неформальная структура, распределение статусов и ролей, общие ценности и нормы, социальные институты, групповое мнение. Каждый из этих «социальных фактов» является своеобразным регулятором социальных отношений, обладающим принудительной силой. Совместное действие этих регуляторов создают феномен власти, который проявляется в виде того, что называют социальным управлением» [Франчук, 2005, с. 166]. Отметим, что автор рассматривает здесь власть как имеющий «естественную» природу «принудительный» регулятор социальных отношений. Положение о том, что социальные иерархии основаны на отношениях доминирования и подчинения (подчиненности), т.е. на отношениях господства-подчинения или отношениях власти, представляет для нас большой интерес. Важно подчеркнуть, что автор рассматривает иерархию как следствие (результат) действия отношений доминирования и подчинения и, соответственно, эти последние являются причинами иерархии.

Итак, мы установили, что необходимой всеобщей формой социального взаимодействия (социальности) является иерархия. Ее «ведущими началами», механизмами формирования являются отношения господства-подчинения (властные отношения, отношения власти или власть). Следовательно, механизмами, форми-

рующими социальность человеческого общества, являются отношения власти. Именно последние и создают иерархический характер социального взаимодействия, а вместе с этим делают иерархию единственной, необходимой, имманентной формой организации человеческого общества.

Ранее, при обсуждении деятельности, мы использовали понятие «социальных отношений» в качестве некоего элемента структуры деятельности, «ответственного» за ее «социальность», т.е. коллективный, совместный характер. Теперь мы установили, что в основе установления «социальности» или механизм ее установления являются отношения господства-подчинения или власти. Следовательно, логично утверждать, что последние таким же образом связаны и с социальными отношениями. Другими словами, власть – основной механизм формирования социальных отношений.

Универсальность власти. Идея всеобщности (универсальности) отношений господства-подчинения (власти) была сформулирована еще древними философами. Так, Аристотель восклицал: «И во всем, что, будучи составлено из нескольких частей, непрерывно связанных одна с другой или разъединенных, составляет единое целое, ... сказывается властвующее начало и начало подчиненное» (цит. по [Плотникова, 1996, с. 12]).

М. Вебер рассматривает принуждение в качестве основы общества: «... “Принуждение”, физическое или психическое по своему характеру, в той или иной степени лежит в основе всех видов объединения в общество» [Вебер, 1990а, с. 535].

С. Льюкс анализирует позицию французского философа М. Фуко, в которой «... власть – это всепроникающий аспект общественной жизни, и она не ограничивается сферой формальной политики или открытого конфликта. Ее также следует мыслить как продуктивную по своим эффектам, а не как репрессивную, поскольку власть формирует действия индивидов и использует их телесные силы в своих целях. В этом смысле власть действует «через» индивидов, а не «против» них и способствует конституированию такого индивида, который в то же время является ее проводником» [Льюкс, 2010, с. 130–131].

Понимание власти как основного механизма формирования общественных отношений и, следовательно, самого общества в отечественной литературе зачастую облекается в формулу о ее (власти) «универсальности». На «универсальное значение власти» указывают О.В. Плотникова [Плотникова, 1996, с. 12] и М.А. Степанова [Степанова, 2013, с. 69].

Ряд отечественных исследователей также рассматривают власть как важнейший и необходимый атрибут общественных отношений и совместной деятельности. Так, по мнению А.Г. Здравомыслова, власть «... существует везде, где есть совместная деятельность, это необходимый атрибут общественных отношений, суть которого заключается в переводе материальных и духовных интересов и сил в совместное действие. Это совместное действие обязательно предполагает определенное соотношение между властью, авторитетом, с одной стороны, и согласием с нею, ее легитимным признанием, с другой. С этой точки зрения “вездесущность” власти не является исключительным достоянием тоталитарного общества. Там, где есть авторитет и признание этого авторитета, там есть и власть. Другой вопрос, в каких формах эта власть существует, как добывается она признания и поддержки» [Здравомыслов, 1996, с. 45].

Как подчеркивает Б.И. Краснов, «власть рождается с самим общественным процессом, являясь одним из необходимых условий его функционирования. Власть есть сила направляющая, но в то же время сама порождается общественными силами, т.е. в известном смысле им подчинена и без их поддержки не может существовать. Власть неизбежна. Ее присутствие и последствия – принуждения – видны во всех отношениях между людьми» [Краснов, 1994, с. 80].

Российский философ А. Зиновьев рассматривает власть как «изначальное условие образования и сохранения» общества: «... Чтобы человеческое объединение могло жить и сохраняться как целое, оно должно обладать управляющим органом. Для этого должно произойти разделение членов объединения на таких, которые становятся носителями и исполнителями функций управляющего органа (сознания), и таких, которые становятся управляемым телом объединения. Если такое разделение не происходит или делается плохо, человеческое объединение оказывается нежизнеспособным, а то и вообще распадается, погибает. Так что образование управляющего органа, то есть органа власти и управления, является изначальным условием образования и сохранения человеческих объединений» [Зиновьев, 2001, с. 412]. Обратим внимание на тезис о том, что «образование органа власти» является «изначальным условием» жизни человеческих объединений.

В.С. Кржевов универсальную необходимость власти также видит в необходимости деления общества на управляющих и управляемых: «... Отношение между управляющими и управляемыми (присущие всем социальным образованиям, включая воз-

можные коммунистические) обретает конкретную форму отношения господства и подчинения, а власть в обществе приобретает ранее ей несвойственный характер организованного насилия, т. е. становится государственной властью» [Кржевов, 1990, с. 31].

Аналогичной позиции придерживается Р.А. Емельянов: «Исторический опыт показывает, что там, где появляется необходимость в согласованных действиях людей (будь то отдельная семья, группа, социальный слой, нация или общество в целом), там происходит подчинение их деятельности достижению определенных целей. В этом случае определяются ведущие и ведомые, властвующие и подвластные, господствующие и подчиненные» [Емельянов, 2003, с. 45]. На наш взгляд, интерес представляет и мнение данного автора об имманентности отношений власти всей человеческой цивилизации: «Важно подчеркнуть, что властные отношения объективно присущи общественной жизни. Это своеобразная плата за жизнь в обществе, ибо жить в обществе и быть свободным от него невозможно. Другими словами, без отношений власти человеческая цивилизация невозможна» [Там же, с. 11].

В рамках иерархических отношений устанавливаются разные общественные статусы участников совместной деятельности, которые определяют различные права и обязанности членов общества. В том числе одни члены общества получают права командования другими его членами. Основным механизмом взаимодействия индивидов становится механизм «господства-подчинения». По мнению некоторых исследователей, этот механизм пронизывает все отношения общества. Так, М.А. Степанова отмечает: «...механизмы господства и подчинения, будучи универсальной формой группового взаимодействия, обнаруживаются на всех уровнях человеческих объединений – от семьи до государства» [Степанова, 2013, с. 69].

Итак, из имманентности иерархической структуры человеческого обществу следует и имманентность ему отношений власти. Следовательно, без отношений власти невозможно возникновение общества. Посредством власти обеспечивается совместность деятельности людей. Власть является универсальным механизмом формирования общества, т.е. общественных отношений. Отношения власти формируют все типы и виды социальной деятельности, поскольку являются главными и единственными механизмами создания соответствующих типов и видов социальных отношений. Других механизмов такого рода, не связанных с властью, нет.

Неравенство и власть. В нашей логике необходимое наличие власти в обществе выводится из установленного факта иерархического характера основных форм социальности. В литературе зачастую причиной власти называется факт неравенства взаимодействующих субъектов. В результате порой власть характеризуется в качестве «неравных социальных отношений». В частности, такую точку зрения излагает А. Турен: «Свойство социального действия заключается в том, что оно всегда анализируется в терминах неравных социальных отношений (власть, господство, влияние, авторитет)» [Турен, 1998, с. 93].

Многие исследователи видят причину возникновения власти в объективно существующем социальном неравенстве. Это может быть неравенство физических или интеллектуальных способностей, социальных связей, богатства и т.п. По мнению В. Волкова, «в ситуации неравенства сил сам факт наличия превосходящей силы делает возможным отношения принуждения как способности определять действия другого лица или группы. В этом случае мы имеем политическую власть в ее классическом понимании. Другая возможность, предоставляемая силовым превосходством, – конвертация потенциального насилия в любое материальное благо» [Волков, 1999, с. 45].

В развернутом виде идея неравенства как основы власти сформулирована Г.В. Пушкаревой: «...в основе подчинения одного человека другому лежит неравенство: неравенство естественное (физиологическое, интеллектуальное и т.п.) и неравенство *социальное* [выделено нами – А. Е.] (статусное, экономическое, образовательное и т.п.)» [Пушкарева, 1995, с. 85].

2.2. Власть – основа социальных отношений

Сущность (определение) власти. В последние несколько десятилетий из всех общественных наук именно теоретическая социология наиболее активно обращалась к изучению феномена власти. В социологической литературе активно разрабатывалось и само понятие власти. Так, Т. Парсонс определяет власть как «способность принимать и «навязывать» решения, которые обязательны для соответствующих коллективов и их членов постольку, поскольку их статусы подпадают под обязательства, предполагаемые такими решениями. Власть следует отличать от влияния, так как

издание обязывающих решений совсем не похоже на меры убеждения» [Парсонс, 1997, с. 31]. В другом своем определении автор делает ударение на механизмы реализации власти: «... власть есть особая форма применения силы, включающая возможность принуждения» [Парсонс, 2000, с. 175].

Аналогичное определение власти приводит В.Г. Ледаев: «... власть можно определить как способность субъекта обеспечить подчинение объекта в соответствии со своими намерениями» [Ледаев, 2001, с. 268]. Полезно привести и другое его соображение: «Анализ современных значений и происхождения слова «власть» позволяет выделить семантическое поле «власти» как социального понятия и указать на некоторые его характеристики. Семантическое поле «власти» целесообразно ограничить следующими значениями:

- способность влиять на что-то, способность сделать что-то;
- право распоряжаться, повелевать, управлять кем-либо, чем-либо;
- могущество, господство, сила;
- право управления государством, политическое господство, права и полномочия государственных органов» [Там же, с. 265].

По мнению У. Феля, «власть – это возможность в рамках социальных отношений реализовать свою волю даже против возражений, на чем бы эта возможность не основывалась» [Анализ..., 2006, с. 236].

Таким образом, властью, властными отношениями можно назвать основанную на господстве-подчинении форму взаимодействия индивидов. В чем суть такого взаимодействия? Рассмотрим случай основанного на господстве-подчинении взаимодействия двух индивидов. Тогда имеет место господство одного из них и подчинение другого. Это означает, что один из них берет на себя право принятия решений относительно совместных действий, т.е. он осуществляет волевые действия и обладает волей. При этом другой индивид подчиняется доводимым до него решениям первого субъекта, он не участвует в принятии и выработке решений о совместной деятельности, следовательно, его действия не являются волевыми. Такой тип взаимодействия часто называют господством-подчинением, а соответствующий им тип социальных отношений – отношениями господства-подчинения. Данный тип взаимодействия является широко распространенным фактом реальной действительности. На его основе формируются все группы индивидов (сообщества).

В данной форме взаимодействия индивиды подразделяются на субъекты (господствующие индивиды) и объекты (подчиненные индивиды) власти. Наличие подчиненных предполагает наличие господ. Не может быть господ без подчиненных (зависимых) и подчиненных без господ. Поэтому термины «отношения подчинения», «отношения господства-подчинения», «отношения иерархического типа», а также «власть», «властные отношения», «отношения власти» для нас являются синонимами. Зачастую одновременное использование этих тождественных терминов затрудняет понимание смысла предлагаемого текста.

Следует отметить, что в литературе иногда названные категории трактуются по-разному. К наиболее известным различиям можно отнести трактовку понятий «господство» и «власть» М. Вебером. Как отмечает М.А. Степанова, «Согласно Веберу, не всякая власть является господством, которое есть «процесс реализации власти». Господство предполагает определенную вероятность того, что приказы руководителей встретят у подчиненных готовность их выполнить. Таким образом, отношения господства и подчинения реализуются в условиях «взаимных ожиданий»: руководитель ожидает, что его распоряжение будет беспрекословно исполнено, а подчиненные, в свою очередь, считают, что руководитель имеет право отдавать такие распоряжения. Другими словами, властные отношения переходят на уровень «господство-подчинение», когда они оцениваются их участниками как легитимные» [Степанова, 2013, с. 70]. Далее автор приводит определение господства, которое мало чем отличается от рассмотренных выше понятий власти: «В самом общем смысле господство можно определить как «распоряжение человеческими действиями». В социологии и социальной философии под господством понимается институциональная форма общественных отношений, характеризующихся подчинением одной социальной группы другой на основе их экономического, политического либо социального неравенства» [Там же, с. 69].

Ресурсы власти. Возможность одних индивидов навязывать свою волю другим предполагает наличие различного рода неравенств между ними. Эти неравенства объективны и проявляются в различных характеристиках индивидов. Так, имеются неравенства в физической силе, умственных способностях, принадлежащей собственности и т.п. В определенных условиях эти объективно существующие неравенства индивидов становятся источниками или

ресурсами власти. При этом, как отмечает В.Г. Ледяев, «не все имеющиеся в распоряжении субъекта средства воздействия на объект являются ресурсами власти, а лишь те, которые могут обеспечить подчинение объекта. Ресурсы власти многообразны. Некоторые из них (знания, умения, воля, физические способности и т.д.) являются обязательными для любых властных отношений, без них субъект не может реализовать свой потенциал власти (общую совокупность всех ресурсов) и трансформировать его во властное отношение» [Ледяев, 2001, с. 271].

При этом каждый отдельный ресурс имеет собственный способ использования. По мнению В.Г. Ледяева, «Способы воздействия ресурсов власти на объект различны; поэтому не существует универсальной схемы, объясняющей механизм подчинения. Предлагаемые рядом исследователей объяснения действий ресурсов власти имеют ограниченную сферу использования и не вполне применимы к манипулятивным и силовым формам власти» [Ледяев, 2001, с. 271].

Различные ресурсы власти могут формировать и поддерживать друг друга. Так, преимущество в физической силе или интеллекте будет способствовать формированию неравенства в распределении продуктов и тем самым формировать экономические формы власти. В каждом обществе различные ресурсы и проявления власти складываются в определенную систему.

Волевые и неволевые действия отдельных индивидов. Установление фундаментального факта иерархического характера общества позволяет утверждать, что основой всех типов отношений между индивидами могут быть только отношения господства-подчинения или власти. Выше было рассмотрено последнее понятие. Далее мы хотим понять, какие механизмы (средства) создают в обществе такую систему отношений, «захватывая» в нее отдельных индивидов. Для этого прежде всего следует выявить основные механизмы и принципы формирования поведения отдельных индивидов, на базе которых впоследствии может появиться возможность выделения механизмов вовлечения индивидов в совместную деятельность.

Развитие общества обуславливается наличием технологических знаний и ресурсов, а также определенной совокупностью (системой) социальных отношений. В эту систему входят и общественные отношения, под которыми мы понимаем механизмы формирования мотивов вовлечения индивидов в коллективную

деятельность. Для понимания этих механизмов прежде всего необходимо уяснить, как отдельный индивид принимает решение об участии или неучастии в какой-либо деятельности. Здесь нельзя обойтись без наработок психологии, которая вплотную занимается изучением данных процессов.

Стараясь понять поведение человека, в том числе и его разнообразное участие в коллективной деятельности, следует прежде всего отталкиваться от наиболее важного отличительного свойства (признака) человека разумного, а именно – его сознания. Как правило, действия, которые осуществляет индивид, предварительно «проигрываются», оцениваются в его голове, т.е. они носят осознанный характер. Это означает, что прежде чем приступить к тем или иным действиям, индивид в своем сознании оценивает их целесообразность и принимает решение об их осуществлении. Его способность делать это психологи называют волей, а соответствующие действия – волевыми действиями. По мнению выдающегося советского психолога А.Н. Леонтьева, «... волевое действие – это действие, осуществляемое по выбору. Выбор есть признак волевого действия. Где нет выбора, там нет волевого действия. Если же мы говорим о выборе, то естественно ввести еще одно понятие – принятие решения. Волевой акт есть действие в условиях выбора, основанное на принятии решения. Вот вам и развернутая характеристика волевого действия» [*Леонтьев, 1993, с. 5*].

Выделение волевых действий индивидов позволяет утверждать, что наряду с ними существуют и альтернативные им, «не волевые» или подчиненные действия. Суть этих действий в том, что право принятия решения относительно выбираемых вариантов своих действий один индивид передает (или его заставляют передать) другому. Как видно, подчиненные действия возникают в процессе совместной деятельности индивидов. Однако возникает вопрос: а как формируется воля?

Общая схема процесса принятия отдельным индивидом решения о действиях. Данная проблема широко рассматривалась в рамках психологии и теоретической социологии. В нашем исследовании мы будем использовать некоторые полученные ими результаты. Напомним, что мы хотим объяснить механизм выбора индивидом того или иного действия. Само действие рассматривается нами как элемент системы человеческой деятельности. Оно осуществляется посредством использования различных органов

тела индивида. В современной литературе индивид, осуществляющий действия, часто именуется «актором». Мы также будем пользоваться данным термином.

Многие исследователи для объяснения процесса принятия решения об осуществлении (или неосуществлении) действий отдельными индивидами опираются на следующие установки. Прежде всего, выделяются две группы – внешние и внутренние – основных факторов этого процесса. К внешним факторам относится окружающая среда, в которой актер осуществляет свое функционирование. К внутренним факторам относятся элементы сознания, которые обеспечивают процесс принятия решения об осуществлении определенных действий. Мы выделим три категории, характеризующие ментальное состояние индивида, а именно: ценности, мотивы и цели (рис. 2.1.). А. Филиппов отмечает, что «наблюдаемой социальной реальностью являются именно действия и что эти действия имеют различные мотивы, как основные и дополнительные, так и сопологаемые, имеющие отношение к интерпретации смысла...» [Филиппов, 2012, с. 23].

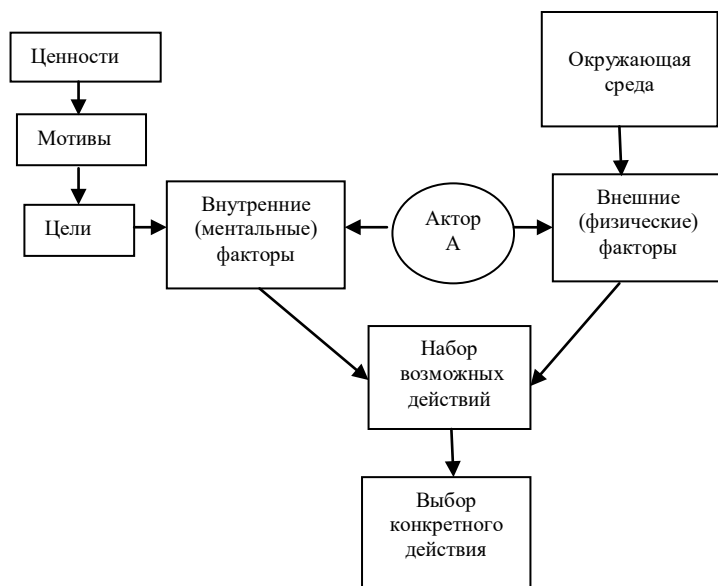


Рис. 2.1. Общая схема процесса принятия актором А решения о действиях

Кратко взаимодействие этих элементов может быть сформулировано следующим образом: индивид (актор), действующий в условиях определенной окружающей среды, осуществляет то или иное действие, выбранное им из определенного набора возможных действий. Критерием выбора конкретного действия является его способность реализовать определенную цель. Последняя определяется соответствующим мотивом, проистекающим из системы ценностей данного индивида. После того, как названные ментальные элементы системы действия прорабатываются сознанием и формулируются в виде его решения, воли, мозг отдает приказ для ее телесного, физического осуществления. Человеческий организм совершает необходимые для реализации принятого решения действия.

Главная мысль, которую мы хотели бы сформулировать, используя максимально упрощенное выражение связи названных категорий, заключается в настоятельной необходимости их совместного использования для понимания сути процесса принятия решения индивидом. Как внешние, так и внутренние факторы играют важную роль в ходе осуществления действия. Их изменения могут привести и к изменениям выбранных актором действий.

Общая схема установления отношений господства-подчинения в процессе коллективных действий акторов. Рассмотрим теперь действия не отдельного, а группы (сообщества) индивидов. Существование «неволевых», подчиненных действий и соответствующих им отношений господства-подчинения между индивидами, осуществляющими совместную деятельность в сообществах, подтверждается эмпирически. Общественная практика повсеместно обнажает присутствие такого рода отношений. Далее логически возникает вопрос о том, каким образом, посредством каких механизмов, инструментов и приемов данные отношения становятся возможными. Другая формулировка данного вопроса: как возможно добиться подчинения воли одного индивида и перехода его сознания под контроль другого?

Выше мы рассмотрели общую схему формирования воли как элемента сознания отдельного индивида, а точнее общую схему процесса принятия им решения. Отталкиваясь от нее и ее основных элементов, определяющих волевые действия отдельных индивидов, мы попытаемся увидеть механизмы установления господства одних и подчинения других индивидов. По-

сколькx воля отдельного индивида формулируется под влиянием названных выше четырех элементов, постолькx и подчинение этой воли, т.е. подавление ее волей другого (господствующего) индивида, будет определяться способностью последнего воздействовать на них.

Выше мы отмечали, что человеческая деятельность имманентно является коллективной. Следовательно, для понимания действий отдельных акторов необходимо рассматривать их в качестве элементов совместного действия. В процессе взаимного действия и возникает взаимное влияние акторов. Каким образом один актор может воздействовать на поведение (выбор действий) другого, т.е. подчинить его? Попробуем рассмотреть этот вопрос на основе нашей общей схемы (рис. 2.2) посредством введения в нее второго актора (соучастника).

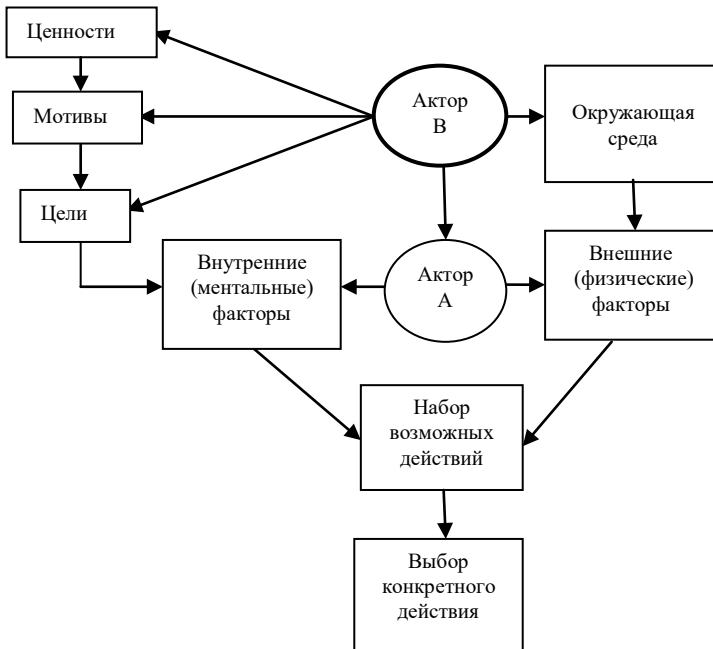


Рис. 2.2. Общая схема подчинения актора А актору В

Таким образом, мы имеем взаимодействующих акторов *A* и *B* и хотим рассмотреть, как один из них (актор *B*) может подчинить себе действия (поведение) первого (актора *A*). Рассмотрение общей схемы принятия решения актором *A* позволило выделить две группы факторов, формирующих этот процесс: 1) окружающую среду; 2) ментальные составляющие (ценности, мотивы и цели). Актор *B* может влиять на поведение актора *A*, воздействуя на обе группы названных факторов.

Прежде всего, сам этот действующий актер *B* является одним из элементов окружающей среды актора *A*. Следовательно, своими действиями он может изменять окружающую среду актора *A* и тем самым формировать изменения его поведения. Кроме этого, актер *B* может пытаться воздействовать на ментальные факторы актора *A*, т.е. на его ценности, мотивы и цели. Это может быть достигнуто как за счет изменения окружающей среды, так и посредством действий специального характера.

Принуждение и солидарность как основные механизмы организации отношений господства-подчинения (власти). Установление массовых фактов иерархической структуры социальных объединений констатирует и необходимое наличие в них отношений господства-подчинения (власти). Далее возникает вопрос об основных принципах этого господства. На него отчасти отвечает классик американской социологии Дж. Коммонс: «... единственной процедурой, которая могла бы *соотнести* желания и страхи каждой из сторон и предотвратить анархию, является обращение к третьему, вполне земному, лицу, которому каждая сторона соглашается подчиняться (или же ее *принуждают* [выделено нами – А. Е.] подчиниться). ... Индивиды с противоположными интересами или убеждениями не всегда могут договориться об их соотнесении, но это соотнесение необходимо для того, чтобы удержать вместе составные элементы коллективной воли. Этика – это анархия, закон – это порядок, а соотнесенность прав и обязанностей является не логическим умозаключением, как нередко полагают, а принуждением со стороны правительства» [Коммонс, 2011, с. 100]. Как мы видим, автор утверждает, что объединение сторон взаимодействия возможно в случаях, когда они «соглашаются подчиняться» или когда их «принуждают» к этому. В первом случае имеет место механизм солидарного взаимодействия индивидов, во втором – механизм принуждения.

В работах классиков теоретической социологии данная проблема формулируется как проблема выявления основных способов взаимоотношений людей в обществе. Различные исследователи приходят к выделению названных двух альтернативных способов или принципов человеческого взаимодействия: принуждения и солидарности. Приведем некоторые точки зрения.

К. Маркс выделяет три основных конкретно-исторических способа взаимоотношений людей в обществе. Речь идет: 1) об отношениях личной зависимости; 2) об отношениях личной свободы, основанных на вещной зависимости (частной собственности); 3) об отношениях личной свободы, основанной на общественной собственности. Все эти способы представляют собой важнейшие исторические этапы социального развития. «Отношения личной зависимости, – пишет К. Маркс – (вначале совершенно первобытные) – таковы те первые формы общества, при которых производительность людей развивается лишь в незначительном объеме и в изолированных пунктах. Личная независимость, основанная на вещной зависимости, – такова вторая крупная форма, при которой впервые образуется система всеобщего общественного обмена веществ, универсальных отношений, всесторонних способностей и универсальных потенций. Свободная индивидуальность, основанная на универсальном развитии индивидов и на превращении их коллективной, общественной производительности в их общественное достояние – такова третья ступень» [Маркс, 1968, с. 100–101].

Нетрудно заметить, что названная третья форма взаимоотношений людей, по мнению К. Маркса, должна возникнуть в будущем. Следовательно, в прошедшей истории он увидел лишь два способа (механизма) общественных взаимоотношений: «личную зависимость» и «личную свободу, основанную на вещной зависимости».

Использованный К. Марксом принцип бинарности форм взаимоотношений людей в обществе типа «личная зависимость – личная независимость (свобода)» впоследствии встречается в работах многих исследователей и используется для выделения различных типов общественных отношений. Так, немецкий социолог Ф. Теннис выделяет общественные отношения «товарищеского типа» и отношения «по типу господства». Он отмечает, что социальные отношения бывают «... разными в зависимости от того, является ли их предпосылкой фактическое (более или менее со-

вершенное) *равенство* или *существенное неравенство* между волею и способностью мочь, властью и авторитетом. В соответствии с этим различаются социальные отношения товарищеского типа и социальные отношения по типу господства» [Теннис, 1998, с. 223]. Неравенство между членами общества выступает основой отношений «по типу господства», т.е. какой-либо из форм принуждения. Напротив, равенство индивидов в обществе, т.е. их независимость от кого бы то ни было, означает свободу и требует наличия соответствующих общественных механизмов (форм организации общества) по типу солидарности.

Американский социолог П. Сорокин выделяет «солидарные» и «антагонистические» общественные отношения [Сорокин, 1992, с. 201]. Аналогичное понимание встречается и в работах представителя австрийской экономической школы Л. фон Мизеса. По его мнению, «существует два вида общественного сотрудничества: сотрудничество посредством договоров и координации и сотрудничество посредством команд и подчинения или гегемонии» [Мизес, 2005, с. 185]

Принуждение имеет место, когда один из участников взаимодействия навязывает свою волю другому, вопреки интересам последнего. В этой ситуации подчиненный индивид лишен статуса субъектности. Иная ситуация имеет место в случае солидарности. Напомним, что участие индивида в совместной деятельности называется «волевым действием», если оно (участие) является результатом принятого им решения. Совместная деятельность группы индивидов, каждый из которых обладает волей (является субъектом), возможны только в том случае, если все они пришли к необходимости коллективных действий и приняли соответствующие решения. Тип коллективного действия индивидов, в котором все участники наделены волевыми качествами, в литературе называют солидарностью или солидарными действиями, а механизмы формирования мотиваций объединения волевых действий индивидов (акторов) – отношениями солидарности. Солидарность предполагает субъектность всех участвующих во взаимодействии индивидов.

Важно отметить, что добровольный характер участия индивида в совместных действиях еще не гарантирует его субъектность. Так, добровольное согласие может возникнуть в результате стремления избежать применения каких-либо негативных санкций. Индивид соглашается вступить в зависимые отношения, рас-

смаывая их как меньшее зло по сравнению с последствиями других вариантов поведения. В результате возникают сложности в различении действительно солидарных и принудительных действий. На эти сложности указывает П. Сорокин: «...Какие отношения являются солидарными, а какие антагонистическими, определяется не столько природой открытых действий и реакциями, сколько их внутренними значениями. Открыто мы можем различать действия и реакции лишь в смысле пространственного подхода сближения, расхождения и отвлечения от участников взаимодействия» [Сорокин, 1992, с. 201].

По мнению Т. Парсонса, солидарное поведение членов общества обеспечивается наличием определенных механизмов. Среди них он выделяет лояльность по отношению к коллективу (готовность откликнуться на призыв, сделанный от лица коллектива или во имя «общественного» интереса или потребности). Более важная роль отводится культурной легитимизации нормативного порядка, которые формируют ценностные ориентации (и соответствующие обязательства индивидов), включая мораль, эстетические, познавательные или религиозные ценности. Механизм влияния одних членов сообщества на других также выступает средством формирования солидарного поведения. Влияние и ценностные приверженности действуют в процессе формирования солидарного поведения по принципу добровольности, через убеждение и апелляцию к морали, чести и совести и т.п.

Мы рассмотрели принуждение и солидарность в качестве альтернативных механизмов вовлечения индивидов в совместную деятельность. Как всегда между крайними, противоположными явлениями располагается множество промежуточных состояний, характеризующихся различными их сочетаниями. Эти промежуточные между принуждением и солидарностью состояния механизмов взаимодействия индивидов Т. Парсонс определил как влияние. По его мнению, «положение коллектива или индивида в стратификационной системе измеряется уровнем его престижа или способностью оказывать влияние. Последнее мы рассматриваем как одно из обобщенных символических средств социального обмена, наряду с деньгами и властью. Оно состоит в способности добиваться от других социальных агентов желаемых решений, не предъявляя им в качестве соблазна какого-то ценного *quid pro quo* и не угрожая им какими-либо пагубными последствиями. Это влияние должно действовать через убеждение объекта

воздействия в том, что то решение, которое внушает ему субъект влияния, означает действие в интересах коллективной системы, с которой оба они солидарны. Оно прежде всего апеллирует к коллективному интересу, но обычно исходит из того, что обе стороны, обеспечивая коллективный интерес и взаимную солидарность, удовлетворяют и свои частные интересы. Типичным случаем использования влияния является уговаривание вступить в контрактные отношения, основанные на «честном слове», или проголосовать за определенного политического кандидата» [Парсонс, 1997, с. 27].

Примат принуждения в отношениях господства-подчинения (власти). Итак, в теории выделяются два основных механизма господства-подчинения (власти) и, соответственно, принципа организации общества: принуждение и солидарность. Теперь необходимо сравнить их значение для человеческого общества. Многие исследователи подчеркивали определяющую роль принуждения и даже применения силы (насилия) в механизмах власти при формировании совместной деятельности людей.

Человеческое общество выработало сложные системы и механизмы своего совместного существования, механизмы объединения деятельности отдельных индивидов. Одним из исследователей таковых механизмов являлся П. Сорокин. Прежде всего, он выявил факт «замиренности» общественной среды: «Какую бы мы, однако, социальную группу ни взяли – будет ли то клан, или тотем, или фратрия, или род, или семья, или государство, или церковь – все эти группы, как надындивидуальные единства, представляют «замиренную среду», с определенной организацией, с определенным фиксированным шаблоном поведения, с определенным уставом должного, запрещенного и рекомендованного взаимодействия ее членов. Ни в какой постоянной группе нет непрерывной внутригрупповой войны всех против всех, а, напротив, нормальным состоянием ее является консенсус взаимного поведения ее членов» [Сорокин, 1992, с. 142].

Таким образом, был сделан вывод о наличии в социальных группах определенных систем взаимоотношений, которые он называл групповой «организацией»: «Как бы то ни было, но свидетельство фактов дает нам группы в виде замиренных кругов. В каждой группе имеется определенный порядок взаимоотношений, требующихся от каждого члена, и определенное распределе-

ние прав и обязанностей каждого соучастника группы. Этот официально групповой шаблон поведения, проявляющийся в постоянстве отношений, и составляет то, что называется ее «организацией». Он представляет собой как бы «костяк» или «скелет» группы, на котором дальше выводятся другие, более детальные узоры поведения. Во всех группах подобный «костяк» или организация даны» [Сорокин, 1992, с. 142–143].

По мнению П. Сорокина, групповая организация становится возможной по мере формирования определенных механизмов и правил общественного взаимодействия. Появление этих правил основано на выработке трех основных компонентов социокультурных явлений: значений, ценностей и норм. «...Значения, ценности и нормы являются универсальным компонентом социокультурных явлений и имеют первостепенную важность для понимания структурных и динамических свойств и причинных отношений внутри этих явлений» [Сорокин, 1992, с. 205].

При этом формирование состояния «замирения», как правило, происходит с использованием механизмов принуждения. Как подчеркивает П. Сорокин, «...Наш ответ на вопрос: как возможно бесконфликтное и мирное взаимоотношение членов группы друг к другу при наличии конфликтного состояния их норм должного поведения? – гласит: оно возможно благодаря соединенному действию мотивационного и дрессирующего влияния кар и наград» [Сорокин, 1992, с. 146].

По мнению этого автора, если в социальной группе появляются различные представления о возможных формах взаимодействия, то существуют три выхода из создавшегося положения: 1) разделение группы на две или более частей; 2) жесткая борьба и последующее уничтожение одной из сторон; 3) жесткая борьба и последующее подчинение одной из сторон. В последнем случае «разгоревшаяся борьба кончается не полным уничтожением более слабой стороны, но насильственным подчинением ее победителям; победители силой принуждают побежденных поступать так, как требуют шаблоны поведения первых. В этом случае единство группы или общества остается, но оно основывается не на «добровольном» согласии всех членов поступать определенным образом, не на консенсусе представлений должного поведения всех членов группы, а на насильственном принуждении одних другими. Равным образом из двух различных столкнувшихся групп может возникнуть одна группа, основанная на том же принужде-

нии... Средствами «принуждения» являются те или иные акции и реакции, положительные или отрицательные, сознательно или бессознательно устанавливаемые» [Сорокин, 1992, с. 147–148].

Автор подчеркивает, что первые два из рассмотренных выходов «...являются более редкими, чем третий исход, а именно: насильственное подчинение одной части группы другой и насильственное принуждение более слабой части к тому поведению, которое согласно с моральными воззрениями более сильной части. Средствами принуждения являются карательные и наградные акты. Они делают возможным монистически-бесконфликтное поведение внутри группы и мешают гетерогенно-конфликтному поведению» [Сорокин, 1992, с. 148–149].

Аналогичные механизмы действуют в ситуациях присоединения побежденных племен к победителям в результате военных столкновений. Победители должны были подчинить побежденных. «Единственным средством подобного подчинения, – пишет П. Сорокин, – было не что иное, как принуждение, базирующееся на соединении мотивационного и дрессирующего влияния кар и наград. Жестокость, кнут, физические пытки, убийство в случае малейшего неповиновения, с одной стороны, подачи, милости и вообще те или иные наградные акты, – с другой, – вот те средства, которые практиковались в том или ином виде в таковых случаях. Только при их наличии возможно было присоединение группы побежденных к группе победителей и образование из двух или большего числа групп нового, более обширного агрегата» [Сорокин, 1992, с. 152].

Таким образом, по мнению П. Сорокина, принуждение является решающим и единственным механизмом обеспечения единства социальной группы, в особенности на ранних этапах развития социальных общностей. Поскольку, как правило, социальная группа привязана к определенной территории, то и механизм принуждения нацеливается на решение двух основных проблем: 1) защиту территории от внешних врагов; 2) устранение насилия и конфликтов внутри территории и группы. Таким образом формируется процесс возникновения территориальных монополий силы, который некоторые авторы считают законом истории.

На необходимость принуждения в процессе формирования взаимной человеческой деятельности указывает и другой известный американский социолог Т. Парсонс: «Ни одна крупная и сложная социальная система не сможет выжить, если согласие с

большей частью ее нормативных оснований не будет носить обязательного характера, то есть если к непослушанию не будут применяться по ситуации негативные санкции. Такие санкции отчасти и предупреждают непослушание тем, что «напоминают» добропорядочным гражданам об их обязанностях и служат наказанием для нарушителей. Социально организованное и управляемое применение негативных санкций, включая угрозу их применения в случаях, когда подозревается наличие намерения ослушаться, называется функцией принуждения» [Парсонс, 1997, с. 29–30].

Формирование специфического аппарата принуждения. Необходимость принуждения членов общества к совместной деятельности потребовала выделения в нем специфического аппарата принуждения. Это отмечают многие исследователи. В частности, по мнению М Вебера, «растущая от ступени к ступени склонность к «мирному» урегулированию споров, вытесняющая применение физической силы, лишь отодвигает ее на задний план, будучи неспособна полностью исключить ее из отношений между людьми. Лишь в ходе исторического развития применение силы все более монополизировалось аппаратом принуждения *одного* определенного типа общественного объединения или общества, основанного на согласии, а именно политического, которое преобразовало его сначала в упорядоченную угрозу принуждения со стороны могущественных людей, а затем формально нейтральной власти» [Вебер, 1990а, с. 535]. Таким образом, легитимное применение силы в обществе закрепились не за отдельными людьми, а за формально нейтральными органами политической власти.

Осуществление «управляемого принуждения», как считает Т. Парсонс, потребовало создания определенной системы специальных органов принуждения: «Управляемое принуждение требует существования определенных способов установления действительного факта, субъекта и обстоятельств нарушения норм. Среди специальных органов, действующих в этом направлении, важное место принадлежит судам и юридической гильдии. Сложный нормативный порядок, однако, нуждается не только в принуждении, но и в авторитетной интерпретации. Очень часто судебные системы вынуждены сочетать в особых случаях определение обязательств, наказаний и пр. с интерпретацией значе-

ния норм, что подчас является довольно значительной проблемой. В менее развитых обществах эта последняя функция имеет обыкновение оставаться в ведении религиозных инстанций, в обществах же современного типа она во все большей мере переходит в компетенцию светских судебных учреждений» [Парсонс, 1997, с. 30].

Автор подчеркивает, что выделение специальных органов принуждения находится в русле фундаментального процесса общественной дифференциации: «Чем более дифференцировано общество, тем скорее можно ожидать, что принуждение осуществляется специальными органами, такими, как полиция и военизированные службы» [Парсонс, 1997, с. 30].

Необходимость вычленения в обществе специального аппарата, обеспечивающего действие отношений господства-подчинения, отмечается и в российской литературе. В частности, по мнению М.А. Степановой, «...господство-подчинение» как тип общественных отношений есть процесс осуществления власти, характеризующийся наличием институциональных форм и предполагающий расчленение общества на господствующие и подчиненные группы, а также выделение и обособление особого управленческого аппарата» [Степанова, 2013, с. 70].

Г.В. Пушкарева считает социальное неравенство основой институционализации власти: «Власть, возникающая на основе естественного неравенства, всегда носит характер межличностного взаимодействия, всегда персонифицирована. Мы подчиняемся в данный момент конкретному человеку.... Власть, основанная на социальном неравенстве, утрачивает свою персонифицированную форму... Причина устойчивости такой власти – в ее институализации. Власть, основанная на социальном неравенстве, является социальным институтом. ... Власть – это один из важнейших видов социального взаимодействия...» [Пушкарева, 1995, с. 85].

Собственность как вид отношений господства-подчинения (власти). Что есть отношения собственности (здесь и далее мы будем называть их собственностью)? По одному из определений, это отношения по поводу распределения в обществе материальных ресурсов (объектов собственности) между членами общества (субъектов собственности) в их полное распоряжение. Можно сказать, что собственность – это власть людей над вещами. Однако, как очевидно, за этой властью над вещами стоит

власть над людьми. Действительно, собственность индивида означает запрет на действия других членов общества по отношению к определенной вещи. Собственность над вещью означает власть над поведением других индивидов по отношению к данной вещи, ограничение данного поведения. Следовательно, можно сказать, что отношения собственности (власть над вещами) есть форма отношений господства-подчинения (власти людей над людьми) или модификация этих отношений. Если я являюсь собственником какого-либо товара, то это означает, что я могу устанавливать запрет на поведение других индивидов по отношению к этой вещи. Следовательно, я в какой-то степени подчиняю их своей воле, т.е. властвую над ними. И чем важнее объект моей собственности для жизни общества, тем больше степень моего властвования. В определенной ситуации отношения собственности могут приводить к возникновению так называемой «вещной зависимости».

Отношения собственности не просто являются формой отношений господства-подчинения (власти). Власть является необходимым условием возникновения отношений собственности. Отсутствие власти людей над людьми делает невозможным власть людей над вещами, поскольку всегда могут появиться другие люди, не признающие эту форму власти (собственность).

Как возникают отношения собственности и, соответственно, социальные группы собственников? По нашему мнению, отношения собственности в обществе возникают в результате действия отношений господства-подчинения (власти). Любое сообщество имеет иерархическую форму, т.е. оно основано на строгой вертикали отношений господства-подчинения (власти). Каждый член общества приобретает определенный статус и соответствующие ему технологические и социальные роли. В любом обществе выделяется господствующая социальная группа, которая берет на себя функции управления социальной деятельностью данного общества. Для этого она должна распределить имеющиеся ресурсы (человеческие и материальные) между различными видами деятельности. Распределение человеческих ресурсов осуществляется на основе сложившихся в обществе отношений власти посредством различных процедур командования людьми. Для распределения материальных ресурсов господствующая группа создает определенный порядок доступа к ним членов общества. Этот порядок и называется «отношениями собственности», и в развернутом виде он может быть определен как отношения между чле-

нами общества по поводу «прав доступа к материальным ресурсам», или «прав пользования материальными ресурсами», или «распределения ресурсов в их полное распоряжение». Очевидно, что господствующие властные группы не только декларируют определенную систему отношений собственности, но берут на себя ответственность за ее функционирование, т.е. используют власть для ее защиты. Таким образом, отношения собственности есть продукт и форма отношений господства-подчинения (власти). Власть создает и обеспечивает развитие отношений собственности. Без власти нет собственности. Установление отношений собственности является одной из необходимых функций власти.

Близкую позицию мы встречаем у Ю.М. Осипова, который трактует отношения собственности в качестве разновидности власти – хозяйственной власти: «Собственность – это хозяйственная власть. Способ хозяйства есть так или иначе способ распределения, выражения и применения хозяйственной власти. Чтобы хозяйствовать, надо владеть возможностью хозяйствовать, надо владеть всем (целостным) процессом хозяйствования. Без такого хозяйственного владения нет способа хозяйства» [Осипов, 1995, с. 82]. Можно привести и другое его высказывание: «Если способ хозяйства есть порядок взаимодействия сил и факторов хозяйства, то такой порядок взаимодействия в основе своей не может не определяться тем, где, в чьих руках и в каких количествах сосредоточена хозяйственная власть (энергия), на что и как далеко она влияет, к каким структурным комбинациям и функциональным реализациям приводит, как вводит в действие силы и факторы, каким образом их соединяет между собой. И еще более знаменательным для организации способа хозяйства является то, кем, как и в чьих интересах распределяются (обособляются, отчуждаются, соединяются, обобществляются) блага-продукты – как производственного, так и чисто потребительского назначения» [Там же, с. 83].

Власть – принцип (механизм) реализации социальных отношений. При обсуждении проблемы соотношения понятий «власть» и «социальные отношения» исследователи высказывают две различные точки зрения.

Первая из них заключается в провозглашении власти в качестве отдельного, особенного общественного отношения. Так, по мнению Г.В. Пушкаревой, «власть – это социальное отношение,

проявляющееся в возможности и праве одного индивида или группы принимать решения, приобретающие обязательный характер для другого индивида или группы. Другими словами, это – отношение управления-исполнения, иногда выраженное в более жесткой форме командования-подчинения» [Пушкарева, 1995, с. 85]. Аналогичной точки зрения придерживается В.В. Желтов: «...смысл власти получает свое выражение во взаимодействии между индивидом и тем или иным коллективом или как минимум между двумя индивидами. А потому власть предстает как отношение. И более того, она сама есть отношение» [Желтов, 2008, с. 21]. По мнению В.М. Цветаева, «оказывая прямое воздействие на людей, власть выступает как определенное отношение между ними, которое имеет две стороны: подчинение и согласие подчиняться. Обе стороны обязательно присутствуют в отношениях власти и могут быть обнаружены во всех общественных экономических системах. Соотношение этих сторон, а также источников и факторов подчинения и согласия важны для анализа любой экономической системы.... Это важно для выявления легитимности власти – ее признанности, а точнее – ее соответствия ценностям той общественной системы, в которой эта власть осуществляется» [Цветаев, 1993, с. 20].

Альтернативная точка зрения рассматривает власть в качестве стороны или элемента общественных отношений. Достаточно ясно эта позиция сформулирована В. Дементьевым применительно к экономическим отношениям: «Отношения власти в экономической системе не существуют в чистом виде и не обособляются в отдельное, самостоятельное отношение. Экономическая власть представляет собой сторону, элемент, аспект, свойство взаимодействия между агентами экономической системы. Власть «вплетена» в систему экономических отношений наряду с другими аспектами и характеристиками данных отношений. В этом смысле можно говорить о властной составляющей или о властном аспекте экономических отношений. Властный аспект можно выделить в отношениях собственности, обмена, найма, управления производством, в агентских отношениях, отношениях государственного регулирования экономики и др. Все эти отношения включают элемент подчинения одного агента другому» [Дементьев, 2004, с. 57].

Можно было бы согласиться с подходом В. Дементьева, в соответствии с которым власть является характеристикой определенных качеств экономических, да и в целом социальных отно-

шений. Однако суть этой характеристики данный автор выразил весьма невнятно, укрывшись за понятиями «сторона, элемент, аспект, свойство, составляющая», которая «вплетена» в систему экономических отношений. Дело в том, что в гуманитарных науках не разработаны смыслы этих понятий применительно к категориям экономических или других социальных отношений. Привлечение их для разъяснения связи социальных отношений и власти придает этому разъяснению в лучшем случае интуитивный характер, а не строгую научную логику. Впрочем, погружение в интуитивные рассуждения является весьма распространенным явлением гуманитарных исследований.

В нашей трактовке мы постараемся изложить проблему соотношения социальных отношений и власти более понятно. Для этого нам придется вернуться к обсуждению сущности этих понятий. В их основе в данной работе лежат категории «социальность» и «иерархия» соответственно, которые характеризуют необходимые, имманентные характеристики социальной деятельности и общества. Любой деятельности присуща социальность (она совместна, коллективна), и осуществляющие ее сообщества имеют иерархическое строение.

Социальные отношения мы определили как элемент системы деятельности, обеспечивающий вовлечение в нее отдельных индивидов. Таким образом, эти отношения «ответственны» за обеспечение социальности деятельности. При этом необходимой формой такой социальности является иерархический характер: в обществе должны установиться (сформироваться) отношения господства-подчинения (власти). Следовательно, социальные отношения должны не просто «вовлечь» индивидов в совместный процесс, но и обеспечить (придать) этому процессу иерархическую форму. Стало быть, не все механизмы (средства), способные вовлечь людей в совместный процесс, могут выступать в качестве социальных отношений, а только те, которые одновременно обеспечивают его иерархическую форму.

Таким образом, социальные отношения должны обеспечить два свойства социальной деятельности: 1) социальность; 2) иерархичность. Выявление социальных отношений с данными свойствами осуществляется в процессе естественного отбора. Если функционирующие в сообществе отношения не в состоянии обеспечить первое свойство, то не складывается совместная деятельность. Если они не обеспечивают второго свойства, то не

возникает иерархия. И в том, и в другом случае общество (социальность) либо не сформировывается, либо разваливается. Устойчивые сообщества могут функционировать только на основе социальных отношений с двумя названными свойствами.

Следовательно, необходимым (имманентным) свойством социальных отношений является создание ими отношений господства-подчинения (власти). Можно утверждать, что власть (господство-подчинение) является принципом действия социальных отношений. Построение последних на основе других принципов не приведет к формированию иерархии и, вместе с этим, к появлению сообщества. Таким образом, в данной трактовке власть выступает в качестве имманентного свойства или принципа действия социальных отношений. Все реальные социальные отношения необходимо обладают этим свойством. Причиной возникновения иерархии является данное качество социальных отношений, а не действие «отдельно стоящих» отношений власти.

По мере развития деятельности происходит и развитие социальных отношений. Как известно, принципом развития деятельности является ее дифференциация: формирование и обособление отдельных сторон деятельности в отдельные виды деятельности. То же происходит и с властью. Она обособляется в отдельный тип деятельности, конкретной целью которого является обеспечение иерархии общества (армия, полиция, спецслужбы и т.п.). Организация и управление данным типом деятельности берут на себя господствующие классы и группы, наиболее заинтересованные в сохранении сложившегося статус-кво. Так формируется политическая деятельность, политическая власть и политические отношения. По мере своего развития она институционализируется: появляются соответствующие организации, формируется их профессиональный состав, законы об их функционировании и т.п. Зачастую, когда речь идет о власти, имеется в виду именно этот специфический вид деятельности. В данном аспекте власть превращается в отдельное социальное отношение, которое называют политическими отношениями.

Таким образом, мы рассмотрели власть в двух формах проявления: как принцип действия социальных отношений и как отдельный тип социальных отношений. Власть как принцип действия продолжает реализовываться в развивающихся и дифференцирующихся различных видах деятельности и социальных отношений. Соответственно, исследование проявлений власти

(отношений господства-подчинения) в различных типах деятельности должно опираться: 1) на изучение обособившегося специального типа «властной» (политической) деятельности; 2) на проявления власти как принципа действия соответствующего типа социальных отношений; 3) на взаимодействие первого и второго.

2.3. Основные методы (способы, средства) осуществления власти

Установление факта всепроникающего характера отношений господства-подчинения (власти) требует выделения способов или механизмов их осуществления. В литературе эта проблема, как правило, обозначается в качестве методов, способов или средств осуществления власти. Многогранность отношений господства-подчинения обеспечивается множественностью методов их реализации. Палитра этих методов простирается от грубого физического насилия до тонких психологических процессов убеждения и манипуляции. Как отмечает Э. Гидденс, «обращаясь к власти как источнику принуждения, еще раз подчеркнем, что она (власть) является средством достижения намеченного, ограничивая и создавая одновременно. Ограничивающие аспекты власти проявляются в виде разнообразных санкций, изменяющихся в диапазоне от прямого применения силы или насилия, или угрозы подобного применения, до мягкого и снисходительного выражения неодобрения» [Гидденс, 2003, с. 255].

Варианты типологий методов (способов, средств) осуществления власти. В российской литературе представлены различные типологии методов власти. Так, В. Желтов выделяет «жесткие» и «мягкие» средства власти: «Власть располагает различными средствами, которые могут быть либо агрессивными, либо жесткими или «мягкими», либо манипуляционными. Жестким и даже жестоким средством является насилие. В политической науке насилие рассматривается как «злая» сила, как физическое и моральное принуждение, призванное заставить индивида или определенную социальную группу действовать вопреки их собственной воле» [Желтов, 2008, с. 43]. К «жестким», силовым проявлениям власти относятся принуждение, насилие, командование, санкции и т.п. В разряд «мягких» способов осуществления власти

включаются авторитет, убеждение, обольщение и манипуляция [Там же, с. 43, 49].

В.Г. Ледяев предлагает более универсальную типологию власти, построенную на основе трех классификационных признаков: 1) источника подчинения, т.е. средства (метода) осуществления; 2) типа субъекта власти; 3) вида деятельности. «В зависимости от источника подчинения объекта субъекту властные отношения могут принимать форму силы, принуждения, побуждения, убеждения, манипуляции и авторитета» [Ледяев, 2001, с. 344–345]. В соответствии со вторым способом классификации, названный автор выделяет индивидуальную и коллективную власть. По его мнению, «коллективная власть возникает только в тех ситуациях, когда составляющие группу акторы обладают специфическими информационными ресурсами, т.е. знанием определенной последовательности действий, необходимых для осуществления власти, и их действия организованы. Поэтому расплывчатые труднокоординируемые группы (нации, классы, большие территориальные общности, и т.п.) вряд ли могут быть коллективными субъектами власти» [Там же, с. 346–347]. В классификации третьего типа В. Ледяев выделяет политические и неполитические формы власти. Данное выделение интересно для нас постольку, поскольку зачастую власть отождествляется только с политическими отношениями.

Для *типологии* методов реализации власти следует иметь представления об особенностях процесса принятия решения об осуществлении (или неосуществлении) действий отдельными индивидами. Мы будем опираться на следующие положения, изложенные выше. Прежде всего, основные факторы этого процесса могут быть подразделены на две группы: внешние и внутренние. К формирующим действия актора внешним факторам относится окружающая среда, в которой он осуществляет свое функционирование. К внутренним факторам следует относить элементы сознания, которые обеспечивают процесс принятия решения об осуществлении определенных действий. Мы выделим три категории, характеризующие ментальное состояние индивида, а именно: ценности, мотивы и цели.

Отталкиваясь от общей схемы и основных элементов, определяющих волевые действия отдельных индивидов, мы попытаемся выделить основные методы установления господства одних и подчинения других индивидов. Поскольку воля отдельного индивида формируется под влиянием названных выше четырех эле-

ментов (ценностей, мотивов, целей и окружающей среды), постольку и подчинение этой воли, т.е. подавление ее волей другого (господствующего) индивида будет определяться способностью этого последнего воздействовать на выделенные нами четыре элемента системы деятельности индивида подчиняемого. Воздействие на каждый из этих элементов может быть осуществлено различными средствами. Совокупность средств, определенным образом воздействующих на определенный элемент системы действия мы будем называть методами (типами, видами) установления отношений господства-подчинения.

В нашей работе при описании типологии методов установления подчинения взят за основу вариант, предложенный В.Г. Ледаевым в монографии «Власть: концептуальный анализ» [Ледаев, 2001]. Здесь различение методов подчинения (видов власти) осуществляется по источникам подчинения объекта субъекту. В качестве таковых источников мы будем рассматривать основные элементы системы действия индивидов, а именно: окружающую среду и телесную организацию, а также ценности, мотивы и цели.

Как известно, в литературе существует «узкое» толкование отношений господства-подчинения (власти), всегда возникающих вопреки воле подчиненных и потому основанных на различных методах принуждения. В данной работе используется «широкое» представление об отношениях господства-подчинения. В его состав входят, наряду с «узко» понимаемыми отношениями власти также и виды подчинения, основанные на отношениях добровольности (в том числе и солидарности). Ниже мы увидим, что рассматриваемая типология методов власти соответствует варианту ее расширенной трактовки.

Принудительные и добровольные методы установления отношений подчинения. Всю совокупность методов мы делим на добровольные и принудительные (рис. 2.3). Принудительными методами мы будем называть те, которые позволяют субъекту власти добиться нужного поведения против воли ее объекта (подчиняемого). В группу, представляющую принудительные методы установления отношений подчинения, следует включить: 1) применение силы; 2) принуждение; 3) побуждение. Добровольные методы подчинения включают в себя: 1) авторитет (и патернализм как его вид); 2) убеждение (и его вид – правовое принуждение); 3) манипуляции.

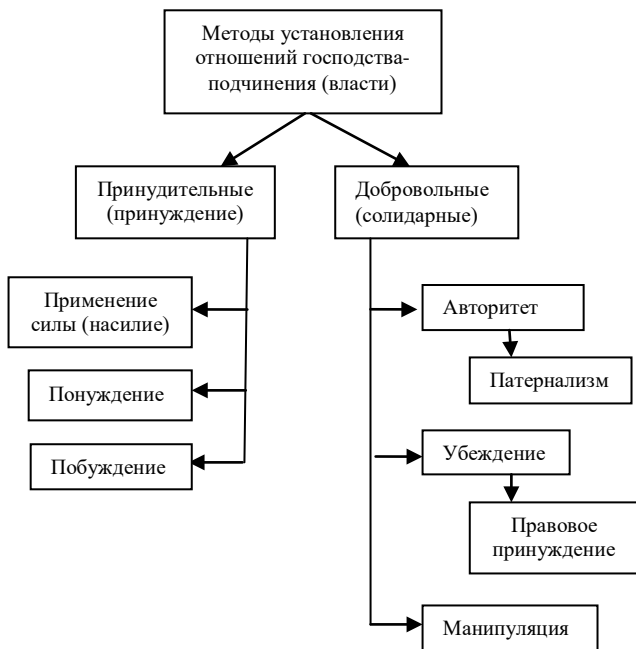


Рис. 2.3. Методы установления отношений господства-подчинения (власти)

Ниже мы рассмотрим все эти методы более подробно.

- *Применение силы (насилие)*

В литературе имеются различные трактовки процесса применения силы или насилия. Некоторые авторы используют расширительную трактовку, в соответствии с которой насилие фактически отождествляется со всеми формами принуждения. Другие используют более «узкий» подход, по которому применение силы «...означает возможность оказать намеренное влияние на тело или психику объекта или ограничить его потенциальные действия» [Ледяев, 2001, с. 28]. Здесь в качестве объектов воздействия выступают окружающая среда, телесная организация и психика (сознание) индивида.

Так, по определению В.И. Красикова, «насилие – непосредственное, физическое или психическое, противоборство, принуждающее взаимодействие, прямой либо дистантный контакт между основными участниками сшибки тел и воли. В нем, в итоге меряния силами (физическими или же волевыми), устанавливаются отношения “господства-подчинения”» [Красиков, 2010, с. 19–20]. Как утверждает А.А. Гусейнов, «насилие можно интерпретировать как разновидность отношений власти, поскольку последняя представляет собой господство одной воли над другой, принятие решения за другого» [Гусейнов, 2001, с. 14]. Аналогичной точки зрения придерживается В.Г. Ледяев: «Обычно понятие "сила" используется для обозначения воздействия на физическую сторону бытия объекта, на его тело, т.е. в значении "физическая сила". Однако, на мой взгляд, понятие вполне применимо и к воздействию на сознание (психику) объекта, т.е. может использоваться и в значении "психическая сила"» [Ледяев, 2001, с. 282].

Тем не менее существует еще более «узкая» трактовка насилия, в соответствии с которой к нему относятся только физические воздействия. Объектами применения силы в ней выступают телесная организация и окружающая среда индивида, посредством изменения которой ограничиваются его действия (в том числе и его передвижение). Психика не выступает здесь в качестве объекта воздействия. Так, по мнению А.В. Дмитриева и И.Ю. Залысина, понятие насилия «... включает лишь физическое воздействие на объект» [Дмитриев, Залысин, 2000, с. 23], оно рассматривается ими лишь как «физическое принуждение» [Там же, с. 22]. При этом «... физический характер принуждения определяет сам способ воздействия на объект. Принуждая кого-то к чему-либо, субъект насилия использует возможности мышц, мускулов или орудия, которые усиливают их воздействия (подручные средства, огнестрельное оружие, отравляющие вещества и т.д.). Актами политического насилия являются конкретные насильственные действия: убийства, избиения, принудительное задержание, пытки, взрывы, поджоги, экспроприация собственности и т.д.» [Там же, с. 22]. Аналогичной точки зрения придерживается В.И. Красиков. По его словам, «... политическое насилие есть физическое воздействие в процессах властвования или его оспаривания в виде избиений, принудительных задержаний, пыток, взрывов, поджогов, экспроприаций, убийств и т.п.» [Красиков, 2010, с. 148].

В данной работе мы будем придерживаться этой последней, «узкой» трактовки применения силы или насилия. Мы определим их как физическое воздействие на телесную организацию индивида – объекта насилия или на его окружающую среду с целью подчинения его поведения. В соответствии с такой трактовкой применение силы (насилие) как метод установления отношений подчинения воздействует на окружающую среду и телесную организацию объекта. Причем эти воздействия имеют негативный характер: они ограничивают среду и создают препятствия, ухудшают условия действий индивида.

- *Понуждение*

Многие исследователи считают необходимым рассматривать угрозу применения силы (насилия) в качестве самостоятельного метода установления отношений подчинения. В работах ряда авторов этот метод получил название «принуждение». Как отмечает В.Г. Ледяев, «в принуждении источником подчинения объекта команде субъекта выступает угроза применения субъектом негативных санкций по отношению к объекту в случае отказа от повиновения, т.е. угроза силы. Хотя сила и принуждение нередко воспринимаются как одно и то же, концептуальное различие между ними является необходимым, поскольку они имеют разные источники подчинения и разные способы осуществления» [Ледяев, 2001, с. 344].

На необходимость отделения угрозы применения от собственно применения силы указывают и другие авторы. «В определение понятия «политическое насилие», – пишут А.В. Дмитриев и И.Ю. Залысин, – мы не включаем саму угрозу насилия, хотя некоторые исследователи и делают это. Применение физического принуждения и его угроза в политике тесно между собой связаны, часто дополняют друг друга, усиливая производимый эффект. Однако между ними есть качественные различия. Прежде всего, они различаются по содержанию и последствиям ... Угроза насилия – это средство духовного принуждения, с точки зрения механизма воздействия на объект и последствий его использования» [Дмитриев, Залысин, 2000, с. 24].

В.И. Красиков подчеркивает, что принуждение является формой влияния и характеризуется «... высоким уровнем оказываемого давления, но которое, в отличие от насилия, не физично, а

имеет психологический или идеологический характер. Принуждение, однако, также использует косвенно насилие, т. к. давлению поддаются, либо помня об имевшем место ранее насилии, либо пасуя перед угрозами его применения в последующем, в чем, собственно, и заключается действенность нефизического давления. Такое понимание отделяет толкование насилия как непосредственного физического воздействия от его *широкого* фигурального толкования, когда *под насилием* понимается все то, что нам может препятствовать в этой жизни. К примеру, метафорически, и природа, и окружающий мир «насилуют» нас, мешают нашему своеволию и желаниям» [Красиков, 2010, с. 148].

По нашему мнению, использование термина «принуждение» для обозначения именно угрозы применения насилия создает определенные трудности, поскольку данный термин (в том числе и в упомянутых работах) зачастую используется в более широком смысле, т.е. обозначает все формы подчинения, предполагающие преодоление воли его объекта. По этой причине в данной работе для обозначения соответствующего метода установления отношений подчинения мы будем использовать термин «понуждение». Таким образом, понуждение – это метод установления подчинения посредством угрозы применения негативных санкций (в том числе – насилия). И, следовательно, «понуждение» является одним из методов принуждения, которое, в свою очередь, является одной из форм отношений господства-подчинения.

Можно отметить, что в современной политической практике встречается близкое смысловое использование данного термина. Так, в недалеком прошлом в СМИ активно использовалось словосочетание «понуждение к миру», смысл которого сводился к тому, что одна из сторон – зачинщик политического конфликта – побуждалась другой стороной к его прекращению под угрозой применения ставшей очевидной превосходящей военной силы.

Для осуществления понуждения используются различные средства и инструменты. Как подчеркивают А.В. Дмитриев и И.Ю. Залысин, «орудиями этой разновидности принуждения... являются инструменты пропаганды, идеологической обработки, использования общественного мнения, коммуникативного воздействия и т.д. Объектом воздействия является сознание людей, а последствия так же состоят прежде всего в изменении сознания, формировании под воздействием запугивания определенных установок, норм поведения» [Дмитриев, Залысин, 2000, с. 24–25].

Понуждение влияет на индивидов, воздействуя на определенные элементы их системы действия, а точнее – на ее ментальные составляющие. По нашему мнению, речь идет об изменении мотивов и целей. Возникающая в сознании (психике) индивида реальная или гипотетическая угроза применения силы или других негативных санкций вряд ли изменит его ценности, но может оказать влияние на мотивы и цели. Последнее может изменить и поведение объекта понуждения, чего и добивается его субъект. Подчеркнем, что угрозы действуют в негативном направлении, т.е. они налагают дополнительные ограничения, уменьшают набор возможных действий индивида.

- *Побуждение*

В определенном смысле побуждение противоположно насилию и понуждению, ибо последние основаны на негативных санкциях, а «...в процессе осуществления побуждения нежелание объекта следовать распоряжениям субъекта преодолевается с помощью позитивных санкций, обещания вознаграждения» [Ледяев, 2001, с. 344].

В.Г. Ледяев сформулировал важные различия особенностей и последствий применения побуждения и понуждения (в его терминах – «принуждения») на процессы взаимодействия индивидов. Он отмечает, что эти методы имеют разные ресурсы подчинения. В то время как побудительная власть «основывается на утилитарных ресурсах (деньги, недвижимость, возможность оказания различных услуг и т.д.)», понуждение «ассоциируется с оружием, физическим превосходством, военными организациями и другими силовыми ресурсами» [Ледяев, 2001, с. 288–290]. В качестве главного отличия автор называет разную реакцию индивидов. Если немедленной реакцией на понуждение «... является страх, беспокойство и сопротивление, то побуждение обычно ассоциируется с надеждой и поддержкой. Позитивные санкции имеют тенденцию создавать ощущение симпатии и заботы о нуждах объекта, тогда как негативные санкции – ощущение безразличия или враждебности по отношению к нему. Первые обычно укрепляют стремление объекта сотрудничать с субъектом в будущем, тогда как вторые препятствуют этому» [Там же, с. 288–290].

- *Убеждение*

Данный метод установления отношений подчинения характеризуется тем, что объект добровольно (без положительного и отрицательного давления) принимает решение о своих действиях по рекомендации субъекта подчинения на основании рациональной информации (аргументов), представленной последним. Добровольность принятия решения означает, что объект может принять или не принять предложенную аргументацию. При этом факт ее принятия не увязан с какими-либо позитивными или негативными санкциями, т.е. отсутствует какое-либо подавление интересов объекта.

По мнению В.Г. Ледяева, «... убеждение можно определить как способность субъекта добиться подчинения объекта с помощью рациональных аргументов. Хотя угрозы и обещания часто выглядят как убеждение, источники подчинения в этих формах власти различные. Власть в виде убеждения осуществляется только в том случае, если в основании каких-то действий лежат аргументы» [Ледяев, 2001, с. 290].

Добровольный характер подчинения свидетельствует об отсутствии конфликта между субъектом и объектом подчинения. Соответственно, объект подчинения может принять или отвергнуть аргументы субъекта, и такой выбор не будет ограничен санкциями со стороны последнего. Ряд исследователей рассматривают конфликт между субъектом и объектом подчинения в качестве имманентного свойства власти. Соответственно, для них убеждение не является методом ее осуществления. Мы являемся сторонниками «широкой» трактовки власти, и потому она включает в себя все формы подчинения объекта, в том числе и убеждение. Здесь мы солидарны с В.Г. Ледяевым, по мнению которого, «убеждение следует отнести к формам власти, поскольку оно является средством достижения субъектом желаемого для него результата во взаимоотношениях с объектом» [Ледяев, 2001, с. 291–292].

Данный автор рассмотрел и ресурсы (средства) убеждения: «Как и другие формы власти, убеждение зависит от ресурсов, которые неравномерно распределены между людьми. Люди различаются по своему умению убеждать, ораторскому таланту, интеллигентности, доступу к информации и умению подать ее нужным образом. Все это имеет прямое отношение к распределению власти – как между отдельными индивидами, так и в масштабе всего общества» [Ледяев, 2001, с. 292].

Подчинение посредством убеждения оказывает влияние на ментальные элементы, и прежде всего на ценности и мотивы. Причем направление воздействия этого влияния может быть как положительным, так и отрицательным, т.е. те или иные ценности или мотивы в системе мотивов и ценностей индивида могут быть либо усилены, либо ослаблены (вплоть до элиминирования).

В рамках убеждения как метода реализации власти (подчинения) могут быть выделены различные его типы. Одним из этих типов, по нашему мнению, является правовое принуждение. Как отмечает А.А. Гусейнов, «правовое принуждение имеет источником предварительный договор, по которому индивиды сознательно в рамках и для целей сообщества отказываются от части своей свободы и передают право материально гарантированного решения по определенным вопросам определенным институтам и институционализированным лицам» [Гусейнов, 2001, с. 14]. Таким образом, в основе правового принуждения лежит общественный договор, в соответствии с которым индивиды сознательно и добровольно соглашаются на определенные формы подчинения. Для принятия такого решения они должны быть кем-то убеждены в его рациональности. Возможно, это убеждение происходит в процессе предварительного обсуждения условий такого договора.

- *Манипуляция*

Данный метод установления отношений подчинения характеризуется неявным (скрытым) механизмом действия. В отличие от него все остальные методы имеют явный (открытый) механизм. Это означает, что наблюдение позволяет зафиксировать и объекты подчинения, и его субъекты, а также средства и методы. В манипуляции такие возможности отсутствуют. Как подчеркивает В.Г. Ледяев, «в отличие от других способов осуществления власти, где субъект четко выражает свои интенции в виде команды или путем непосредственного использования силы, в манипуляции субъект воздействует на объект без выражения своих пожеланий в отношении деятельности объекта. Манипуляция может иметь место и в тех случаях, где между субъектом и объектом вообще нет коммуникации, даже в ситуациях, когда объект не знает о самом существовании субъекта» [Ледяев, 2001, с. 292].

Скрытое подчинение объекта осуществляется либо посредством влияния на его окружающую среду, либо на элементы сознания (ценности, мотивы, цели). Последнее часто производится пу-

тем манипулирования предоставляемой объекту информации, которая подвергается определенному отбору или фальсифицируется.

Скрытый характер манипуляции существенно затрудняет ее выделение среди других форм подчинения, ибо здесь информация о действующих средствах подчинения носит замаскированный характер, объект подчинения ею не располагает. Зачастую он воспринимает манипуляцию как убеждение или применение силы. На это указывает цитируемый автор: «... в некоторых случаях манипуляцию непросто отличить от силы и убеждения. Когда субъект открыто создает препятствия объекту действовать определенным образом, то имеет место осуществление силы, когда же субъект делает это скрытно от объекта – манипуляция. В дискуссиях, где интенции субъекта очевидны, мы имеем дело с убеждением. Однако это не препятствует использованию субъектом некоторых элементов манипуляции, что делает грань между ними трудно-различимой» [Ледяев, 2001, с. 293].

Наиболее сложно для объекта подчинения отличать манипуляцию от убеждения. Однако необходимо стремиться делать это, ибо они являются разными методами подчинения и имеют важные принципиальные отличия. Это подчеркивает В.Г. Ледяев: «Хотя с точки зрения объекта манипуляция выглядит как убеждение, это разные виды власти. В процессе убеждения субъект не лишает объект (сознательно) необходимой информации, поскольку он хочет, чтобы объект принял его точку зрения. Напротив, в манипуляции субъект не хочет, чтобы объект мыслил так же, как и он сам, и поэтому сознательно ограничивает поток информации для объекта» [Ледяев, 2001, с. 345].

Фактически манипуляция является использованием любых методов установления подчинения, основанных на обмане объекта и скрытности субъектов. Поэтому ее нравственная оценка чаще всего отрицательна. Тем не менее она широко используется на всех уровнях общественных отношений.

● *Авторитет*

Это один из наиболее явных методов добровольного подчинения. Объект подчинения добровольно подчиняется субъекту, воспринимая необходимость исполнения его команд как должное. «Объект, – подчеркивает В.Г. Ледяев, – как бы передает субъекту право командовать (или соглашается с ним) в каких-то конкретных ситуациях. Это право не обязательно институционализирует-

ся и формально фиксируется. Но субъект всегда ожидает от объекта добровольного подчинения (без сопротивления), зная, что является авторитетом для объекта» [Ледяев, 2001, с. 298].

По мнению данного автора, «источником подчинения выступают какие-то характеристики (свойства) субъекта или его статус, которые делают объект обязанным принять команду субъекта независимо от ее содержания» [Ледяев, 2001, с. 295]. На наш взгляд, в качестве источника авторитета выступают не столько объективные свойства, характеристики субъекта, сколько его субъективное специфическое восприятие объектом подчинения. Действительно, зачастую представления объектов авторитета о характеристиках его носителя совершенно не соответствуют реальной действительности, что не мешает реализации данного метода подчинения. В связи с этим более корректной, на наш взгляд, является определение И.И. Ефремова, согласно которой авторитет «...заключается в признании за субъектом (носителем) выдающихся достижений, знаний, умений, навыков, способностей, его особого положения в обществе, их значимости для человечества, для того или иного объекта, сферы социальной жизни, науки, и базирующемся на этом ненасильственном влиянии его носителя на тот или иной объект, обуславливающим определенную исторически изменяющуюся форму подчинения действий и мыслей людей положениям и нормам, вытекающим из установок субъекта» [Ефремов, 2005, с. 38].

Обсуждая отличия авторитета от других методов подчинения (власти), В.Г. Ледяев отмечает: «В отличие от силы и манипуляции, авторитет зависит от восприятия объекта и обязательно результируется в его повиновении команде субъекта. Границы между авторитетом (особенно легальным авторитетом) и принуждением (понууждением – А.Е.) часто бывают размыты» [Ледяев, 2001, с. 345]. При этом, «в отличие от убеждения, в процессе которого объект самостоятельно оценивает и анализирует рекомендацию субъекта, подчиняющая сила авторитета заключена не в содержании коммуникации между субъектом и объектом, а в ее источнике, т.е. в самом субъекте» [Ледяев, 2001, с. 295].

В статье И.И. Ефремова рассмотрена структура авторитета. По его мнению, «элементами структуры авторитета выступают: субъект (носитель) авторитета – индивид, группа людей, коллектив или определенная часть общества; объект авторитета – то, на кого или на что воздействует субъект авторитета; и область авторитета – сфера действительности, в пределах которой действует

данный авторитет (наука, искусство, военное дело и др.). По субъекту функционирования различают: личностный авторитет; коллективный авторитет; авторитет социального института; авторитет традиции или обычая и т. п.» [Ефремов, 2005, с. 38].

Важное значение имеет соотнесение понятий власти и авторитета. По мнению В.Г. Ледяева, «объяснение отношения между властью и авторитетом является классической проблемой социальной философии и политической теории. Является ли авторитет формой власти или они представляют собой два различных феномена? Данная проблема стала предметом острых дискуссий» [Ледяев, 2001, с. 295]. Ответ на этот вопрос зависит от имеющихся представлений о сущности данных категорий, а, точнее, о приверженности авторов «узкой» или «широкой» трактовкам отношений господства-подчинения. Так, Б.И. Краснов, руководствуясь «узкой» трактовкой, считает, что «вряд ли оправданно отождествление власти с авторитетом. Авторитет – это качество, которым субъект власти может и не обладать, и которое связано с признанием власти без прямого принуждения. В то же время авторитет означает власть, опирающуюся на согласие. Авторитет не приемлет принуждения, являющегося важным элементом власти» [Краснов, 1994, с. 79].

Однако в литературе представлены и альтернативные точки зрения, основанные на «широком» понимании отношений господства-подчинения. Как подчеркивает В.Г. Ледяев, «некоторые авторы (Дж. Остин, К. Маркс, М. Вебер, Б. Рассел, Д. Истон, Р. Бершtedт) рассматривают авторитет как тип, разновидность или форму проявления власти. Он определяется как «институционализованный власть», «власть, осуществляемая в соответствии с соглашением» и т.д. Хотя их подходы существенно отличаются друг от друга, авторы согласны в том, что власть и авторитет соотносятся между собой как общее и особенное, и авторитет невозможен без власти» [Ледяев, 2001, с. 295]. Аналогичную позицию высказывает и И.И. Ефремов, который считает, что «авторитет, в узком смысле слова, есть форма осуществления власти» [Ефремов, 2005, с. 38].

На наш взгляд, одним из видов авторитета является патернализм. По мнению А.А. Гусейнова, «патернализм есть господство зрелой (взрослой) воли над незрелой (детской); такое господство считается отеческим, ибо оберегает незрелую волю и, как предполагается, в последующем, когда последняя достигает стадии зрелости, будет одобрено ею» [Гусейнов, 2001, с. 14]. Источником патернализма выступает субъективное восприятие объектом подчинения

(ребенком) своих родителей в качестве субъектов подчинения, следование указаниям которых он считает своей добровольной обязанностью. Первоначально ребенок абсолютно подчинен, растворен в воле родителей и только по мере формирования его сознания (психики) постепенно формируется его собственная индивидуальная воля, тем не менее существенно зависимая от воли воспитавших его людей. В основе такой зависимости лежат природные механизмы эмоциональной привязанности (любви) детей и родителей.

Реальные отношения господства-подчинения как результат одновременного действия его различных методов. В основе человеческой деятельности лежит ее коллективность, в основе коллективности – отношения подчинения. Следовательно, понимание отношений подчинения является необходимым условием понимания человеческой деятельности, ее любого вида и области. Абстрагирование от отношений подчинения при анализе деятельности обрекает исследователя на оперирование с некоторым ее конструктом, в котором отсутствует важнейшая, принципиальная составляющая объекта изучения. И это не может не сказаться на объяснительных способностях таких теорий. Следовательно, изучение любой формы человеческой деятельности должно опираться на понимание существующих в ней механизмов подчинения индивидов (власти).

Важное значение имеет проблема типологизации методов подчинения. В современной литературе представлены различные варианты его решения. Мы остановились на одном из таких вариантов, который, по нашему мнению, является одним из лучших. В рамках данной концепции, выделяется шесть основных методов установления отношений господства-подчинения (власти), которые мы условно разбили на две группы (добровольные и принудительные). Как подчеркивает В.Г. Ледяев, «все перечисленные формы есть абстракции, играющие роль «идеальных типов» в исследовании властных отношений; они, как и общее понятие власти, не могут выразить реальность во всем ее многообразии, но так или иначе способствуют ее описанию и объяснению. Каждой из форм присущи определенные свойства, эмпирические закономерности и тенденции» [Ледяев, 2001, с. 302].

В общественных науках, в частности в экономике, также осуществляется поиск базовых абстракций. Так, в политэкономии были выделены «чистые» экономические системы (способы про-

изводства). И тогда каждая реальная экономика, существующая в данной стране в данный период времени, может быть представлена как совокупность различных укладов, за каждым из которых стоит определенный способ производства. Без абстрактного выделения «чистых» экономических систем любая реальная экономика представлялась бы совершенно непонятным нагромождением людей, средств производств и отношений.

Выделенные методы подчинения также являются теоретическими абстракциями, «чистыми моделями», которые трудно встретить в реальной действительности. Последняя всегда представляет собой неприменное смешение выделяемых в процессе познания научных абстракций. Это касается и властных отношений. «Хотя можно найти "чистые" примеры всех форм власти, большинство "реальных" властных отношений являются "смешанными"» [Ледяев, 2001, с. 302].

Автор проводит интересный анализ смешения различных методов власти в процессе профессионального взаимодействия работодателя и работника: «Возьмем в качестве примера власть работодателя над работником в отношении его профессиональных обязанностей. Власть работодателя обычно имеет несколько источников, и он осуществляет власть в различных формах. Это может быть легальный авторитет (работник признает право работодателя отдавать распоряжения и свою обязанность им подчиняться), персональный авторитет (работник подчиняется работодателю, признавая его превосходство в компетентности и знаниях), принуждение (работодатель использует угрозы, например, уволить работника, если тот не выполнит его распоряжений), побуждение (работодатель стимулирует работника строго выполнять распоряжения, обещая вознаграждение), убеждение (работодатель прибегает к использованию рациональных аргументов для того, чтобы работник понял, что выполнение всех должностных инструкций соответствует его (работника) интересам), манипуляция (работодатель достигает желаемого результата, используя ложную информацию, касающуюся профессиональной деятельности работника)» [Ледяев, 2001, с. 302–303].

Принимая во внимание изложенное выше, мы не можем не согласиться с заключением цитируемого автора: «Довольно часто, как мы видели, бывает непросто отличить одну форму власти от другой. Все это делает анализ форм власти исключительно трудным для исследователей» [Ледяев, 2001, с. 303].

Глава 3

ДВЕ СТОРОНЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ДВА ВИДА СОЦИАЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ

В предыдущих главах мы выделили социальные отношения в качестве элемента структуры социальной деятельности, «ответственного» за формирование свойства ее коллективности (совместности). Отталкиваясь от установленного в рамках биологических и гуманитарных наук иерархического характера социальности, мы высказали предположение об определяющей роли отношений господства-подчинения (власти) в процессе формирования социальных отношений. Следующим шагом является более детальное изучение феномена социальных отношений посредством выделения их основных видов. Решение этой задачи возможно на основе выделения сторон (аспектов) в составе социальной деятельности.

3.1. Концепция двух сторон (аспектов) социальной деятельности

Методологическое значение выделения двух сторон (аспектов) деятельности. Именно такой подход был реализован К. Марксом. По его мнению, в процессе научного анализа деятельности необходимо выделять две ее стороны или аспекта. В качестве первой стороны (аспекта) в процессе анализа необходимо рассматривать деятельность как взаимодействие между человеком и природой, как преобразование человеком природы. В качестве второй – как взаимодействие между людьми. Такое выделение является важнейшим методологическим приемом анализа социальных отношений на основе деятельностного подхода. Как отмечает К. Маркс, «до сих пор мы рассматривали главным образом только одну сторону человеческой деятельности – *обработку природы* людьми. Другая сторона, *обработка людей людьми...*» [Маркс и Энгельс, 1966, с. 47]. Он же указывает на необходимость применения данного подхода в ходе анализа производственной деятельности: «В производстве люди вступают в отношение не только к природе. Они не могут производить, не соединяясь известным образом для совместной деятельности и

для взаимного обмена своей деятельностью» [Маркс и Энгельс, 1957, с. 441].

Может возникнуть вопрос: почему классики выделяли именно эти аспекты деятельности? Ведь очевидно, что такое сложное явление, как деятельность, включает в себя огромное количество сторон, аспектов и граней. Такой выбор, по-видимому, объясняется принципиальной их важностью для определения сущности деятельности. Выделение в процессе анализа деятельности именно двух аспектов позволяет в дальнейшем последовательно фокусировать внимание исследователей на двух играющих принципиально важную роль технологической и мотивационной ее составляющих.

Необходимо отметить, что выделяемые стороны (аспекты) не являются отдельными видами деятельности. Они характерны для любой деятельности и выступают в качестве абстрактно-теоретических конструкций, создаваемых исключительно в качестве метода ее углубленного анализа.

При анализе первой стороны внимание исследователей фокусируется на трансформационной функции деятельности, т.е. ее способности преобразовывать природу. Соответственно, в центре внимания исследователей оказываются следующие элементы (аспекты) осуществляемой деятельности: 1) наличие и степень готовности (умелости) ее участников (субъектов, агентов, коллективов); 2) используемые процессы и операции (технологии); 3) потребные условия и средства (материалы, оборудование и т.п.); 4) особенности организации и управления единым совместным технологическим процессом (выработка технологических ролей и технологических отношений). Фактически при анализе данного аспекта деятельность рассматривается как материальный процесс преобразования человеком природы на основе использования ее объективных законов и свойств.

Анализ аспекта деятельности как взаимодействия людей друг с другом предполагает изучение причин ее социальности, т.е. механизмов вовлечения отдельных индивидов в совместную деятельность. Раз речь идет о сознательных индивидах, то их поведение может объясняться наличием соответствующих мотиваций. Соответственно, и устойчивое коллективное поведение необходимо объяснять постоянным наличием мотивов участия индивидов в совместной деятельности. Выявление механизмов формирования мотивов социального поведения и является целью анали-

за данного аспекта деятельности. Объяснение поведения индивидов требует использования их личностных характеристик. Поэтому изучение «отношенческой» стороны деятельности основано на понимании таких феноменов, как ценности, цели, интересы, мотивы, социальные статусы и роли, общественные нормы, инстинкты и институты. Данный перечень понятий подчеркивает гуманитарный характер обсуждаемого аспекта анализа деятельности. Оказывается, что «социальность» людей в значительной степени является функцией самого социума, в рамках которого создаются и действуют соответствующие механизмы. При этом многие из этих механизмов зародились и пришли к нам из доисторических времен.

Важность применения данного подхода отмечается в работах отечественных философов. Как подчеркивает Г. Кох, «характеризуя диалектическую сущность производства, К. Маркс выделял две стороны и в самой человеческой деятельности: обработку природы человеком и воздействие людей друг на друга. В материальной общественной деятельности всегда выражено единство целенаправленного, целесообразного, планомерного воздействия индивидуального или коллективного субъекта на объекты окружающего его природного и общественного мира и одновременно отношение людей друг к другу» [Кох, 1972, с. 68].

Вот как, оперируя цитатами К. Маркса, описывает этот подход М.Н. Перфильев: «В историческом развитии такое явление, как деятельность людей, выступает по меньшей мере в двух видах.... Первый выделяемый здесь вид – это отношения между человеком и природой, ”процесс, в котором человек своей собственной деятельностью опосредует, регулирует и контролирует обмен веществ между собой и природой” ... Второй вид – это отношения людей друг к другу. В этом случае имеется деятельность, которая проявляется в качестве собственно общественного (не естественного!) отношения в связи с производством людьми жизни “как собственной, посредством труда, так и чужой, посредством рождения”» [Перфильев, 1974, с. 104–105].

На необходимость выделения двух сторон деятельности (отношений) указывает В.Н. Афанасьев: «Если мы попытаемся построить теоретическую модель такой целостности всех отношений человека в виде диалектической системы его общественной жизни, то во всей совокупности человеческих отношений должны будем выделить две основные формы: отношение «человек –

природа», выражающее природную непосредственность в виде материально-технической базы, и отношение «человек – человек», выражающее общественную тождественность людей в виде базиса» [Афанасьев, 1991, с. 69].

Деятельность как преобразование человеком природы.

В качестве первого аспекта (стороны) анализа деятельности предусматривается рассмотрение ее как процесса преобразования природы. Для этого необходимо рассмотреть основные составляющие этого процесса. Во-первых, определить субъектов-участников (агентов) процесса преобразования, обратив внимание на уровень их подготовки (умелости). Во-вторых, оценить используемые для преобразования природы процедуры и операции (технологии). В-третьих, определить необходимые условия и средства деятельности (материалы, оборудование и т.п.), их количество и качество. В-четвертых, уяснить особенности организации и управления единым совместным технологическим процессом. Данная сторона анализа представляет деятельность как совокупность приспособленных к нуждам человека природных материальных процессов и, следовательно, она сама является одним из типов материальных процессов.

Преобразовывать природу человек может только посредством использования объективно существующих ее свойств и законов. Познавая их, человек создает технологические знания. Для целей данной работы в составе технологических знаний мы выделим две составляющие: собственно технологии и технологические отношения. Таким образом, технологии являются феноменами не только сознания, но и природы. Они выступают средством «приручения» свойств и законов природы.

В одном из энциклопедических словарей технология определяется как «... набор технических операций, организационных процедур, правил, приемов, методов, способов и форм их использования, которые соответствующим образом структурированы и обеспечивают получение определенного результата; воплощают в себе методы, приемы, режимы работы, последовательность операций и процедур, тесно связаны с применяемыми средствами, оборудованием, инструментами, используемыми материалами» [Иновационная экономика... 2012, с. 465]. Как очевидно, технологии базируются на знаниях особенностей физических, природных процессов, положенных в основу деятельности.

Таким образом, преобразование человеком природы является сознательным процессом, в основу которого положены продуцируемые технологические знания. Совершенствование этих знаний обуславливает и совершенствование всего процесса. По этой причине мы считаем необходимым подчеркнуть технологическую сущность этой стороны (аспекта) деятельности и далее будем именовать ее как технологическую сторону (аспект) или составляющую деятельности.

Именно технологии целиком определяют характер взаимодействия между индивидами в «технологическом» аспекте деятельности. Для каждого определенного способа преобразования материального мира они устанавливают конкретные действия и операции, их последовательность, необходимые средства и системы организации. Они позволяют понять, какое количество индивидов следует задействовать, как их распределить по операциям и территориально, как следует контролировать действия и т.п. Необходимой частью технологий являются разработанные репертуары «технологических ролей», т.е. конкретных форм включения индивидов в совместный процесс.

Как мы установили, «технологический» аспект (составляющая) деятельности, отражающий преобразование человеком природы, по существу является совокупностью собранных человеком природных, естественных, материальных процессов, «приспособленных» для осуществления нужных человеку преобразований природы. Следовательно, в этом аспекте деятельность предстает в качестве определенным образом преобразованного, но по существу природного (естественного) материального процесса.

Выделение «технологического» аспекта деятельности фокусирует внимание исследователей на конкретных процессах преобразования предметного, материального мира, в ходе которого человек формирует среду своего обитания и себя самого как агента деятельности. Рассматриваемая с этой стороны деятельность представляется как совокупность участников (индивидов, коллективов), владеющих технологиями и использующих различные средства для осуществления определенных технологических действий и операций с целью создания продуктов для удовлетворения своих потребностей.

Как мы видим, не все компоненты рассматриваемого аспекта деятельности носят материальный характер. В частности, представления людей о среде обитания, достигнутый ими уровень по-

нимания законов природы, технологические знания и т.п. являются идеальными феноменами. Однако важно то, что все они носят объективный характер. Их появление и развитие происходит в процессе осуществления индивидами социальной деятельности, т.е. они произрастают на твердой материальной основе.

По мере развития общество накапливает знания о методах и средствах преобразования природы, которые называются технологиями. Таким образом, люди становятся создателями и участниками сложного материального технологического процесса, который задает формы их взаимодействия с природой. Однако поскольку этот процесс является совместным (коллективным), в нем одновременно возникают и предопределяемые технологиями формы взаимодействия людей друг с другом. Очевидно, что технологическая сторона (аспект) деятельности, обеспечивающая преобразование природы, составляет содержание социальной деятельности. Она определяется уровнем развития общества и, естественно, заслуживает обстоятельного изучения. Технологическая сторона производственной деятельности рассматривается в рамках классической категории «производительные силы» и относительно более молодого понятия «технологический способ производства».

«Технологический» аспект (составляющая, сторона) деятельности, являясь материальным природным процессом, все же весьма отличается от естественных, обычных, спонтанных природных процессов, в ходе которых происходит взаимодействие элементов природного мира. Причиной этого является то, что он осуществляется сознательными индивидами. Сознательный характер формирует два его свойства: целесообразность и рациональность. В качестве общей цели деятельности как преобразования природы можно назвать создание среды обитания человека. Рациональность означает, что осуществлять деятельность сознательные индивиды стремятся по возможности более эффективными в их понимании способами.

В процессе практики постепенно приходит понимание наличия связи между величинами затрачиваемых ресурсов и получаемыми результатами. При этом одинаковые результаты могут быть получены с применением различных наборов ресурсов. Рациональность человеческого сознания проявляется в постоянном стремлении к усовершенствованию и улучшению применяемых технологий. Происходит это в силу того, что создающие их созна-

тельные индивиды нацелены на улучшение всех элементов деятельности. Они стремятся не просто создать некоторый продукт (в том числе – технологии), но, оценив его эффективность (полезность), постоянно изменять, совершенствовать его, добиваясь максимальной эффективности в использовании. Сознательная деятельность всегда является рациональной – самосовершенствующейся. Рациональность технологий обеспечивает определенную и, как правило, постоянно повышающуюся эффективность задействованных элементов и процесса в целом.

Под эффективностью деятельности обычно понимается соотношение между затратами и результатами. Различные технологии имеют разную эффективность. Отсюда возникает и необходимость поиска наиболее эффективных технологий. Эту задачу также решает рациональное сознание индивидов. Так, при осуществлении военной деятельности, индивиды ищут наилучшие пути победы над неприятелем, т.е. они стремятся победить его при наименьшем количестве собственных потерь. В производственной деятельности индивиды стремятся получить больше продуктов при меньшем объеме затрат. Проявлением рационального поведения индивидов в экономике является действие так называемого «закона экономии рабочего времени».

Таким образом, данный аспект деятельности характеризуется не просто совокупностью случайно выбранных природных процессов, а тех из них, которые известны (освоены) индивидами и позволяют создавать определенные элементы среды обитания человека эффективным образом.

Поскольку фундаментальным законом развития деятельности является ее дифференциация, постольку технологии на практике должны обеспечивать реализацию этого феномена, т.е. способствовать углублению общественного разделения труда. Вследствие этого все технологии основаны на взаимодействии, кооперации агентов в процессе преобразования природы. Они создают тот конкретный способ, которым сгруппированы ассоциированные индивиды данного вида деятельности. Таким образом, совместность (коллективность) становится имманентным свойством рассматриваемого аспекта деятельности. Реально существующие общественные действия по преобразованию природы («технологический» аспект деятельности) имеют принципиально коллективный характер. Нет коллективности – нет и социальной деятельности. Коллективность – основа «технологического» аспекта

деятельности. Исследуя его, мы принимаем наличие коллективности в качестве объективно существующей данности. По этой причине «технологический» аспект деятельности правильнее будет характеризовать не просто как преобразование природы, а как определенные технологиями формы взаимодействия людей друг с другом с целью преобразования природы.

Следовательно, в этом аспекте деятельность предстает в качестве определенным образом преобразованного, но по существу природного (естественного) материального процесса. Как известно, в основе протекания таких процессов лежат познанные и непознанные объективные законы природы. Данные процессы являются предметами изучения естественных («точных») наук. Следовательно, мы можем сделать вывод о том, что и «технологический» аспект деятельности также является предметом естественных наук.

Последнее утверждение позволяет обозначить соответствующие методы исследования. Рационализация (в том числе и оптимизация) технологических взаимодействий индивидов является важным направлением их совершенствования. Природный (натуральный) характер данных процессов позволяет исчислить и соотнести эффективности различных вариантов их осуществления и выбрать наилучшие, в том числе на основе использования методов «точных» наук. В отдельных случаях появляется возможность алгоритмизировать данный процесс на основе специально созданных вычислительных или логических процедур.

Поиски наиболее эффективных вариантов технологических взаимодействий действительно привели к возникновению специальных вычислительных методов, позволяющих изыскивать экстремальные и оптимальные решения. Так, поиски наилучших вариантов раскроя заготовок для фанерного треста привели к созданию методов линейного программирования. Известное направление экономической науки – экономико-математическое моделирование – весьма эффективно применяется для поиска путей улучшения функционирования производительных сил («технологического способа производства»).

Деятельность как «взаимодействия между людьми». Из установленного факта возможности преобразования человеком природы сама по себе не возникает необходимость осуществления данного процесса. Следует найти механизмы, которые превращают гипотетическую возможность «технологической» кол-

лективности в практическую необходимость совместности человеческой деятельности. Почему отдельные сознательные индивиды подключаются к совместной деятельности, что заставляет их принимать и реализовывать решения в пользу участия в ней? Анализ второго аспекта деятельности – «взаимодействия между людьми» – позволяет ответить на данный вопрос.

Следует отметить, что оба аспекта деятельности рассматривают механизмы и способы, посредством которых «группируются ассоциированные индивиды». Однако природа этих механизмов принципиально различна. В ходе анализа деятельности как преобразования природы была выделена основанная на дифференциации деятельности и общественном разделении труда «технологическая» коллективность. Ее содержание определяется особенностями используемых свойств и законов природы, что позволяет понять, на каком технологическом этапе, каким образом, посредством каких действий, операций, с помощью каких средств и т.п. возможно включение отдельного индивида в совместную деятельность. Оказывается, отдельный индивид может подключиться к существующему технологическому процессу только определенным образом, и он должен быть готов к этому.

Аспект деятельности «взаимодействие между людьми» должен объяснить, что побуждает отдельных индивидов принимать решения об участии в совместной деятельности. Важно подчеркнуть, что речь в данном случае идет о сознательных индивидах, поведение которых в общественных науках объясняется с использованием понятия «мотивация». Следовательно, нам требуется установить механизмы формирования мотивов участия индивидов в совместной деятельности. Далее мы увидим, что эти специализированные механизмы создаются в рамках общества самим обществом и именуются общественными отношениями.

Данный аспект деятельности также обладает тремя ее имманентными свойствами. Его сущностью является формирование практики коллективной деятельности, т.е. формирование одного из имманентных свойств. При этом два других свойства (предметность и сознательность) необходимо в ней присутствуют. Люди взаимодействуют в предметном мире, который выступает в качестве условия осуществления совместных взаимодействий. Принципиально важным для выявления механизмов формирования коллективного характера деятельности является наличие сознания у взаимодействующих сторон.

Мы утверждаем, что сознательные индивиды будут осуществлять совместные действия (вовлекаться в совместные действия) только при наличии у них соответствующей мотивации. Таким образом, практика взаимодействия индивидов может иметь место только при наличии системы мотивации их участия в совместной деятельности. Системы мотивации индивидов лежат в основе организации человеческой деятельности. Различия механизмов формирования мотиваций предопределяет и различия (типологии) систем деятельности.

В социальной теории взаимозависимость двух аспектов деятельности определяется более сложным образом. Еще классики марксизма высказали идею о том, что между различными типами рассматриваемых аспектов деятельности могут иметь место взаимодозначные соответствия. Другими словами: каждому определенному типу технологии, как правило, соответствует определенный тип мотивации ее участников. Тип технологии является содержательной, определяющей стороной данного взаимодействия, в то время как тип мотивации – его формой. При этом как каждая форма система мотиваций оказывает существенное влияние на свое содержание – технологии. В марксистской политэкономии данная идея была представлена как закон соответствия характера производственных отношений уровню развития производительных сил.

Диалектическое единство обеих сторон (аспектов) деятельности. Разведя «технологическую» и «мотивационную» составляющие деятельности, мы переходим к рассмотрению тезиса об их неразрывном единстве. Как любое сложное явление, социальная деятельность может быть охарактеризована громадным количеством параметров. В ней можно выделить огромное количество граней, сторон и аспектов, которые взаимодействуют друг с другом и могут стать предметами самых разнообразных наук. Сосредоточение внимания отдельных наук на определенных гранях и сторонах исследуемого объекта предполагает абстрагирование (отвлечение) от других его качественных особенностей. Такое абстрагирование является фундаментальным аналитическим приемом, необходимым элементом научного познания. При этом сам исследователь должен четко отдавать себе отчет в том, что предметом его анализа является лишь одна из множества сторон, а не весь объект в целом. Отождествление предмета и объекта ис-

следования является огромной методологической ошибкой и непременно приведет исследователя к неверным выводам.

Классики марксизма, исследуя законы развития человеческого общества, выделили две стороны (аспекта) деятельности, которые, по их мнению, играют определяющую роль. От остальных аспектов деятельности (объекта исследования) на данном этапе работы они абстрагировались. Как указывалось выше, в качестве выделенной в процессе анализа первой стороны деятельности классики определили взаимодействие человека и природы (преобразование природы), в качестве второй – взаимодействие людей друг с другом. Мы назвали их «технологической» и «мотивационной» составляющими деятельности.

Важно подчеркнуть, что эти составляющие являются имманентными для любой реальной деятельности, т.е. они всегда в ней присутствуют и, следовательно, в обязательном порядке взаимодействуют друг с другом. Они существуют только совместно. Их разделение возможно лишь в сознании исследователей как результат аналитической работы по созданию теоретических абстракций. В реальной жизни невозможно встретить их по отдельности, ибо налицо только совместное существование этих выделенных и других сторон в рамках описываемого ими объекта – деятельности.

Оба аспекта деятельности являются ее неотъемлемыми частями (сторонами) и функционируют в неразрывном единстве. Это единство обеспечивает практическую реализацию процесса деятельности. Так, наличие людей, знающих и владеющих технологиями, и материальных условий обработки природы не дает гарантии фактического осуществления ими реальной совместной деятельности. Последнее произойдет только в случае наличия у этих людей четких мотиваций к участию в данном процессе. В свою очередь, наличие мотиваций участников деятельности при отсутствии у них технологических знаний, навыков и условий также не позволит обеспечить осуществление деятельности. Наличие мотиваций является необходимым условием реализации технологий.

При этом названные составляющие деятельности качественно различны, и они являются предметами различных наук. Так, технологическая составляющая является предметом естественных наук. Мотивационная составляющая (общественные отношения) формирует предмет гуманитарных (общественных наук).

Данный подход использовался классиками марксизма при изучении производственной деятельности – определяющего типа экономической (хозяйственной) деятельности. Для ее анализа они использовали понятие «способ производства». В составе последнего выделялись две стороны (аспекта): «производительные силы» («технологический способ производства» в трактовке Ю.К. Плетникова) и «производственные отношения» [Плетников, 1981]. При этом первая сторона представляла собой предмет естественных наук, а вторая – политической экономии. По мнению классиков марксизма, характер производственных отношений определяется уровнем развития производительных сил. Поэтому последняя категория, являясь по сути естественно-научной, активно использовалась для объяснения эволюции производственных отношений в политической экономии.

3.2. Виды социальных отношений: технологические и общественные

Две стороны деятельности и необходимость выделения двух видов социальных отношений. Каждая деятельность является формой взаимодействия человека с природой. В процессе создания продукта деятельности человек должен преобразовывать окружающую среду, т.е. владеть приемами преобразования объектов природы (технологиями). Однако оказывается, что этого мало. Поскольку деятельность осуществляется в коллективной форме, люди должны овладеть и приемами объединения своей деятельности, т.е. технологиями социализации индивидуальной деятельности. Они должны создать механизмы вовлечения отдельных индивидов в совместную деятельность. Именно эти механизмы вовлечения субъектов в совместную деятельность мы называем социальными отношениями. Они являются одним из элементов структуры социальной деятельности.

Выделение двух сторон (аспектов) в процессе анализа деятельности способствовало углублению понимания ее формирования и развития. В том числе данный методологический прием позволил рассмотреть виды социальных отношений. Как отмечает М.Н. Перфильев, выделение двух аспектов человеческой деятельности «дифференцирует соответственно и общественные отношения» [Перфильев, 1974, с. 104]. Выше мы отмечали, что в обо-

их аспектах социальная деятельность осуществляется в коллективных формах. Однако эти последние в каждом случае достигаются принципиально различными механизмами: с одной стороны – природными (естественными), с другой – общественными. Следовательно, и социальные отношения следует делить на два основных вида: естественные и общественные.

Действительно, с одной стороны, взаимодействие индивидов будет определяться технологическими особенностями используемых процессов преобразования природы. Специфика этих процессов будет проявляться в наборе определенных операций и условий действий, совокупность которых будет обеспечивать достижение намеченного результата. Разделение процессов деятельности на отдельные участки является реализацией процесса общественного разделения труда. Члены коллектива должны будут уяснить свои функции, технологические роли в процессе совместных действий и определенным образом взаимодействовать друг с другом. Форма этого взаимодействия будет определяться естественными, природными особенностями осуществляемой деятельности. Таковой механизм мы будем называть естественными или технологическими социальными отношениями. В результате действия этих отношений индивиды точно знают, каким образом, в какой форме они участвуют в определенной совместной деятельности.

В процессе производства технологические отношения представлены в виде «организационно-технических» отношений, которые возникают как средства обеспечения взаимодействия работников на основе общественного разделения труда. В литературе их иногда называют «технологическими» или «техническими» отношениями. Как уже говорилось, технологические взаимодействия (технологии) определяются природными свойствами участвующих в деятельности элементов и потому они являются предметами естественных наук.

Однако знание технологий и наличие необходимых ресурсов является необходимым, но не достаточным условием для формирования реального коллективного процесса деятельности. Дело в том, что участники этого процесса (агенты, акторы) обладают сознанием. Для того чтобы сознательные индивиды приступили к осуществлению действий, они должны быть мотивированы. Следовательно, в системе деятельности должны присутствовать элементы, формирующие мотивы участвующих в ней индивидов.

Другими словами, необходимы *механизмы формирования мотиваций участия индивидов (акторов) в социальной деятельности*. Мы будем называть эти механизмы общественными отношениями.

Именно общественные отношения являются ключевым звеном формирования совместной деятельности, они формируют мотивации субъектов деятельности, что и обеспечивает ее осуществление на практике. Нет общественных отношений – нет мотивации индивидов – нет деятельности. Массовые факты вовлечения всех членов общества в совместную деятельность свидетельствует о существовании эффективных механизмов создания мотиваций такого вовлечения – общественных отношений, – которые являются неотъемлемыми, обязательными элементами системы деятельности.

Осуществление первого аспекта деятельности – преобразования человеком природы – требует такого объединения индивидов, которое обеспечит применение различных технологий. Таким образом, специфика объединения людей здесь будет определяться спецификой используемых инструментов и процессов, имеющих природное, естественное происхождение. По этой причине данные механизмы рассматриваются как определенный тип социальных отношений и первоначально в литературе получили наименование «естественных отношений». Мы определим технологические (естественные) отношения как *механизмы формирования технологических взаимодействий индивидов в социальной (совместной) деятельности*. Эти отношения решают проблему эффективного рационального распределения и взаимодействия индивидов на различных стадиях (этапах) совместной деятельности по преобразованию природы. Как отмечает М.Н. Перфильев, «естественные отношения, которые в историческом развитии выступают как первая предпосылка всякой человеческой истории, определены телесной организацией людей и обусловленной ею их взаимосвязью с остальной природой» [Перфильев, 2001, с. 3].

Второй аспект деятельности – взаимодействие людей друг с другом – также требует наличия определенных специфических механизмов вовлечения индивидов в совместную деятельность. В рамках данного аспекта исследователи стремятся выявить причины, побуждающие индивидов принимать участие в совместном процессе. Поскольку речь идет об индивидах, обладающих сознанием, то их устремления к совместной деятельности объясняется наличием соответствующих мотивов. Возникновение последних

обеспечивается самим обществом, а точнее, имеющимися в нем общественными отношениями, которые представляют собой *механизмы создания мотиваций участия индивидов в совместной деятельности*. Именно общество выступает причиной, генератором, создателем общественных отношений, и одновременно оно же является следствием, результатом их функционирования. Недаром одним из широко распространенных является определение общества как совокупности общественных отношений.

Сущность естественных (технологических) отношений.

Итак, мы установили, что анализ «технологического» аспекта деятельности представляет ее в качестве материального природного процесса, который обладает также свойствами коллективности (совместности) и сознательности. Следовательно, для осуществления этого процесса должно быть организовано соответствующее взаимодействие людей.

Под взаимодействием между человеком и природой мы понимаем совокупность определенных действий (операций) людей (живой деятельности) и используемых ими средств (элементов природы – опредмеченной деятельности), осуществляемых с целью преобразования (изменения) природы (производства продуктов) для удовлетворения потребностей. Как видно, получение различных продуктов требует осуществления определенных наборов действий и наличия соответствующих им средств. Таковые наборы называются «технологиями». В основе любой деятельности лежат технологии, которые определяются особенностями физических, природных процессов, положенных в основу деятельности.

Для того чтобы эффективно преобразовывать природу, люди должны владеть соответствующими технологиями. Возникает вопрос: откуда появляются у них знания о технологиях (технологические знания)? Скорее всего, данные знания люди получают в результате опыта (предшествующей деятельности) или от других людей (обучение). Созданием новых технологий занимается специальная область деятельности – наука. Другими словами, в процессе деятельности люди создают (становятся обладателями) технологических знаний, т.е. представления о том, с помощью каких действий, каких природных средств и процессов можно достичь определенного практического результата. Данные знания существуют как в идеальном виде в сознании самих людей, так и на различных материальных носителях (рукописи, книги, кассеты, диски и т.п.).

Как утверждают биологические и общественные науки, фундаментальным принципом развития живых (органических) систем, том числе и общества, является дифференциация активности в первом случае, и деятельности – во втором. Как отмечает Т. Парсонс, «фундаментальный принцип организации витальных систем состоит в том, что их структуры дифференцируются в соответствии с требованиями, предъявляемыми им внешней средой. ... Мы используем этот принцип для построения нашего анализа социальных систем» [Парсонс, 1996, с. 498].

Под дифференциацией мы понимаем разделение деятельности на все большее количество отдельных взаимодействующих подпроцессов, формирующих разнообразные виды деятельности. Дифференциация происходит как между, так и внутри отдельных видов деятельности посредством появления и встраивания в общую цепочку все новых действий и операций вместе с осуществляющими их акторами и обеспечивающими условиями. В результате дифференциации возникает специализация индивидов на исполнении определенных действий, входящих в общую систему деятельности. Таким образом, дифференциация деятельности, с одной стороны, разделяет индивидов по различным специализациям, с другой – делает необходимым их взаимодействие, поскольку только в этом случае может появиться продукт. Дифференциация в качестве «фундаментального принципа организации» деятельности предопределяет имманентность ее коллективного характера.

Существующие технологии, как правило, и обеспечивают процесс дифференциации деятельности, т.е. они подразделяют определенный процесс на последовательность различных этапов (участков), характеризующихся определенным набором операций и средств их осуществления. В рамках каждого технологического процесса появляются знания о возможном его подразделении на отдельные этапы и участки, которые могут быть осуществлены различными индивидами. Мы будем называть данные представления технологическими ролями. Относительно каждой роли известно, какие действия должен осуществлять отдельный индивид и какие используются для этого средства. Каждая деятельность, таким образом, представляется как совокупность технологических ролей. Причем «репертуар» этих ролей должен быть полным, т.е. он должен представлять роли со всех выделенных участков технологического процесса. Каждый технологический про-

цесс, используемый человечеством, представляется определенным набором технологических ролей.

Технологии и технологические роли являются важнейшим элементом сознательной, рациональной организации человеческой деятельности. Они позволяют обеспечить коллективность человеческой деятельности. Отдельные индивиды имеют различной степени доступ к знаниям о существующих технологических ролях. Кроме этого, общество обеспечивает умение индивидов осуществлять те или иные роли. Освоение этих ролей позволяет индивидам подключиться к соответствующему этапу (участку) человеческой деятельности. И таким образом процесс деятельности приобретает коллективный характер.

Приведем в качестве примера возникновения технологических ролей процесс охоты первобытной общины на мамонтов. Наблюдая за этим процессом, мы смогли бы достаточно четко увидеть технологические роли ее участников. Часть из них в качестве средств охоты использовали копья и, соответственно, применяли тактику скрытного приближения к животному для последующей атаки. Другие охотники были вооружены луками и могли атаковать животных со среднего расстояния. Кто-то из участников брал на себя роль координатора совместных действий, он должен был хорошо оценивать расстановку и соотношение сил. При этом все исполнители ролей обладали определенными навыками: копьеносцы должны метко и далеко бросать копья, лучники – метко стрелять, руководитель – обеспечить правильные и синхронные действия всей команды. Если в охоте примут участие неумелые охотники, успех ее будет под большим вопросом. Поэтому первобытная община должна была обучать исполнителей основных технологических ролей, что и осуществлялось посредством различных тренировок, обрядов, традиций и т.п.

Итак, дифференциация деятельности и технологические роли определяют конкретную форму включения индивида в коллективную деятельность. Каждый индивид входит в процесс коллективной деятельности только в определенной технологической роли. Технологии и вытекающие из них технологические роли выступают в качестве своего рода условий включения индивидов в процесс человеческой деятельности в части взаимодействия человека с природой. Мы будем данный принцип формирования совместной деятельности называть технологическими отношениями.

В рамках технологий происходит распределение индивидов по отдельным действиям и операциям, которые должны быть обеспечены соответствующими условиями (предметами труда, инструментами, оборудованием, помещениями и т.п.). При этом необходимо знать, какое количество индивидов следует задействовать, как их распределить по операциям и территориально, как следует контролировать действия и т.п. Таким образом, на данном этапе формируются взаимодействия индивидов как участников используемой системы технологий. Взаимодействия индивидов, сложившиеся в результате реализации системы технологий данного общества (социальной деятельности) мы будем называть технологическими отношениями.

Реальные технологические взаимодействия индивидов (технологические отношения) являются результатами рационального выбора из множества процессов преобразования природы. Результат такого выбора зависит от качества задействованных индивидов, природных (естественных) материалов и процессов. Определяющая роль природы в этих взаимодействиях объясняет отнесение данных отношений к «естественным» отношениям.

Сущность общественных отношений. Рассмотренные выше явления (технологии, технологические роли и технологические отношения) являются элементами анализа деятельности как преобразования человеком природы. Данная сторона деятельности по сути является материальным, природным процессом, изучение которого осуществляется в рамках естественных наук. Однако данный аспект анализа не дает ответа на многие важные вопросы функционирования деятельности.

Прежде всего, он не в состоянии объяснить, каким образом происходит распределение индивидов-членов общества по различным технологическим ролям. Для ответа на этот вопрос теоретическая социология использует понятие социального статуса отдельных индивидов и социальных групп, уровень которого определяет возможность получения ими той или иной технологической роли. Уяснение механизма формирования социальных статусов требует перейти к обсуждению второго аспекта анализа деятельности, в котором она рассматривается как взаимодействие между людьми.

Совершенствование технологий является важной, необходимой составляющей, обеспечивающей развитие человеческого об-

щества. Однако технологические знания являются необходимым, но не достаточным условием прогресса. История демонстрирует нам массу примеров, когда различные общества, обладающие примерно одинаковым уровнем технологических знаний, имели существенно разные уровни экономического развития. На наших глазах Советский Союз, который обладал колоссальной наукой и по обеспеченности научными, в том числе технологическими, знаниями, находился примерно на одном уровне с лидировавшими тогда США и Западной Европой, не смог эти знания поставить на службу собственной экономике и в итоге прекратил свое существование. Обладание технологическими знаниями должно быть дополнено способностями общества оперативно внедрять их в реальную жизнь, практику. Эти способности определяются важнейшим социальным феноменом, который будет рассмотрен нами далее.

Второй аспект деятельности – взаимодействие людей друг с другом – также требует наличия определенных специфических механизмов вовлечения индивидов в совместную деятельность. В рамках данного аспекта исследователи стремятся выявить причины, побуждающие индивидов принимать участие в совместном процессе. Поскольку речь идет об индивидах, обладающих сознанием, то их устремления к совместной деятельности объясняются наличием соответствующих мотивов. Возникновение последних обеспечивается самим обществом, а точнее, имеющимися в нем общественными отношениями, которые представляют собой *механизмы создания мотивации индивидов к совместной деятельности*. Именно общество выступает причиной, генератором, создателем общественных отношений, и одновременно оно же является следствием, результатом их функционирования. Недаром одним из широко распространенных является определение общества как совокупности общественных отношений.

Именно общественные отношения являются ключевым звеном формирования совместной деятельности, они формируют мотивации субъектов деятельности, что и обеспечивает ее осуществление на практике. Нет общественных отношений – нет деятельности. Массовые факты вовлечения всех членов общества в совместную деятельность свидетельствуют о существовании эффективных специальных механизмов такого вовлечения (общественных отношений), являющихся неотъемлемыми, обязательными элементами системы деятельности.

В нашей трактовке общественные и технологические отношения являются типами социальных отношений. Соответственно, последние являются понятием более широким, чем отношения общественные. Важно отметить, что общественные отношения, формирующие соответствующие мотивации индивидов, являются предметом общественных наук, в то время как технологические отношения, обеспечивающие совместное использование законов и свойств материального мира (природы), являются предметом естествознания. По этой причине отождествление понятий социальные и общественные отношения, которое весьма часто встречается как в социальной философии, так и в теоретической социологии, существенно затрудняет анализ сложных общественных систем.

Социальные статусы и роли как необходимый атрибут общественных отношений. Под общественными отношениями мы понимаем создаваемые обществом механизмы формирования мотиваций индивидов к участию в совместной (коллективной) деятельности. Психологическая теория рассматривает мотивации в качестве вторичных (производных) свойств личности. К первичным (исходным) свойствам личности относятся социальные статусы, роли и ценностные ориентации. Следовательно, формирование мотиваций осуществляется посредством соответствующего формирования названных первичных свойств. И потому эти последние мы можем рассматривать в качестве необходимых элементов системы общественных отношений, воздействие на которые обуславливает появление соответствующих мотиваций. Что представляют собой названные первичные свойства деятельности?

Как уже отмечалось выше, социальные сообщества в животном и человеческом мире обладают одним важным качеством – они являются иерархиями. Это означает, что между всеми членами общества устанавливаются иерархические отношения господства-подчинения (власти). Особо четко это проявляется в человеческом обществе, которое всегда представляет собой совокупность социальных групп (классов), последовательно подчиненных друг другу. Одни из этих групп господствуют, другие должны подчиняться. Общество всегда разделяется на господствующие и подчиненные классы. Первые выступают в качестве субъектов, вторые – объектов власти.

Как происходит установление в обществе отношений господства-подчинения и вместе с этим – иерархической структуры общества? Иерархическая система общества основана на способности господствующих слоев подчинить себе остальных членов общества. Субъектом данного процесса выступают господствующие классы, стремящиеся к закреплению своего превосходства в классовой борьбе. Этой цели они добиваются посредством осуществления определенных видов властной деятельности. Имеются в виду различные методы подчинения. На ранних этапах развития общества эти методы имеют принудительный характер, на более поздних в них «вплетаются» методы добровольного характера. В любом случае деятельность по установлению иерархии и социальных статусов входит в состав общественных отношений.

В иерархическом обществе социальные группы приобретают групповые социальные статусы в соответствии со своим местом в системе отношений господства-подчинения. Социальные статусы определяют соотношение прав и обязанностей выделенных социальных групп по отношению друг к другу. Отдельные индивиды получают индивидуальные статусы в зависимости от статусов тех групп, к которым они относятся. Теоретическая социология рассматривает наличие статусов у всех членов сообщества в качестве необходимого условия его функционирования. По-видимому, это свойство человеческих сообществ унаследовано ими еще с тех времен, когда они находились в животном, стадном состоянии. Изучение поведения групповых животных показало, что во всех их сообществах имеются весьма жесткие механизмы установления статусности отдельных особей, что необходимо для возникновения иерархической системы взаимоотношений, которая обеспечивает сплоченность группы и повышает ее шансы на выживание. В животной среде статус отдельной особи, как правило, определяется ее физическими, естественными качествами. Статус индивида в человеческом обществе определяется в основном социальными факторами.

Разделение общества на господствующие и подчиненные социальные группы (классы) и продолжительная во времени их специализация на этих функциях приводит к формированию наряду со статусами и общественными ролями двух видов: господствующих и подчиненных. Ролями называют совокупность действий и операций, осуществления которых общество ожидает от представителей определенных статусных групп. Так, от пред-

ставителей господствующих групп общество ожидает действий по защите от внешних врагов, управлению различными процессами, способности организовать эффективное взаимодействие членов общества. Роли подчиненных предполагают исполнение ими приказов представителей господствующих групп, лояльность по отношению к власти, эффективное исполнение установленных обязанностей.

Социальные группы, их статусы и роли выделяются в зависимости от особенностей участия в сложившейся системе отношений господства-подчинения. Совокупность ролей всех участвующих в этом процессе социальных групп получила наименование «репертуара» общественных ролей. Таким образом, все существующие социальные группы посредством своих групповых статусов распределяются на всю совокупность (весь «репертуар») имеющихся общественных ролей.

Каким образом происходит распределение и абсорбирование имеющегося «репертуара» общественных ролей отдельными индивидами? Для этого последние должны: 1) знать свой социальный статус; 2) иметь представление (быть информированными) о тех общественных ролях, которые могут быть ими получены; 3) быть способными с этими ролями справиться (быть обученными); 4) иметь мотивацию «исполнения» данных ролей (быть мотивированными). Названные задачи информирования, обучения и мотивации индивидов разрешаются посредством определенной специализированной деятельности, являющейся частью общественных отношений.

Таким образом, выживание сообщества требует не только наличия у индивидов знаний о статусах и ролях, но и наличия процедур распределения членов сообщества между этими ролями, а также механизмов мотивации их исполнения. Именно эту задачу и выполняют общественные отношения. Ранее мы определяли их как механизмы формирования мотивов участия индивидов в совместной деятельности. Теперь мы можем несколько уточнить данное определение и назвать общественными отношениями механизмы обеспечения функционирования соответствующих систем общественных ролей.

Различные типы обществ основаны на различных принципах организации отношений господства-подчинения и вырабатывают различные системы («репертуары») общественных ролей и, соответственно, разные системы общественных отношений. Так, в

первобытной общине существуют общественные роли вождей, окружения вождей, рядовых членом общины. У каждого члена общины имеется представление о правах и обязанностях носителей каждой роли. Так, роль рядового члена общины предполагает, что он должен подчиняться приказам вождя и его окружения, при этом он имеет право на часть полученной добычи и право голоса при коллективном обсуждении определенных вопросов. Вождь имеет широкие обязанности по руководству жизнедеятельности группы и права на получение доли добычи и на какие-то привилегии.

В нашем примере с охотой на мамонта, следовательно, наряду с выделенными нами технологическими операциям (подготовка ловушек, загонов, метание копий и т.п.) в первобытной общине должна осуществляться специальная деятельность, благодаря которой все племя мотивируется на выполнение опасной и трудной охотничьей задачи. Суть этой деятельности заключается в формировании общины как организованной единицы, имеющей свои механизмы принятия решений и обеспечения их выполнения. В основе этих механизмов лежит иерархизация общины. Консолидация общины происходит в процессе совместной деятельности, которая возможна только при условии специализации членов общины на различных видах деятельности. В процессе ее осуществления формируются общественные роли, т.е. права и обязанности одних участников по отношению к другим участникам совместного процесса. Так появляются вожди, их окружение и рядовые члены общины. Эту деятельность мы и будем называть общественными отношениями данного племени.

В капиталистической системе ее производственная ячейка – завод – будет работать при наличии в обществе определенного механизма по формированию мотивов участия рабочих и капиталистов в производственной деятельности. При капитализме таким механизмом для рабочих является рынок (купля-продажа) рабочей силы. Однако чтобы он начал действовать, в обществе должны иметь место определенные условия, в частности личная свобода рабочих, отсутствие у них средств производства, механизация производства и т.п. Эти условия не возникают сами по себе, необходимы общественные силы (субъекты), которые своей деятельностью обеспечат их появление, а впоследствии и их функционирование. В процессе формирования механизма купли-продажи рабочей силы формируются также и соответствующие

общественные роли участников этого процесса. Прежде всего это роли капиталистов и пролетариев, впоследствии обособливаются роли управляющих, на основе которых возникают соответствующие социальные группы менеджеров.

Выделение естественных (технологических) и общественных (социальных) отношений в отечественной литературе. Напомним, что одно из первых разделений естественных и общественных отношений мы встречаем у К. Маркса. По его словам, «производство жизни – как собственной, посредством труда, так и чужой, посредством деторождения – выступает сразу же в качестве двоякого отношения: с одной стороны, в качестве естественного, а с другой – в качестве общественного отношения, общественного в том смысле, что здесь имеется в виду совместная деятельность многих индивидов, безразлично при каких условиях, каким образом и для какой цели» [Маркс, Энгельс, 1966, с. 38].

Как известно, категории «естественные отношения» и «общественные отношения» использовались в работах ряда отечественных авторов. Так, Ю.К. Плетников подчеркивал, что «как и материальные естественные отношения, материальные общественные отношения обладают признаком объективной реальности. Они существуют вне и независимо от сознания» [Плетников, 1969, с. 19]. В другой своей работе он утверждает, что «добавлением к общественным отношениям являются, во-первых, психологические отношения (симпатия, антипатия, дружба, ненависть и др.) и, во-вторых, естественные материальные отношения (семейно-брачные, кровнородственные и др.)» [Плетников, 1978, с. 31].

Весьма активно названные категории использует в своих работах М.Н. Перфильев. В своей монографии от 1974 г. он выделяет две стороны деятельности и, соответственно, дифференцирует общественные отношения на две части: «В первом случае в рамках общества мы познаем систему так называемых естественных отношений..., во втором случае – систему социальных отношений» [Перфильев, 1974, с. 105]. Данный тезис был воспроизведен им почти через 30 лет, уже при другом общественном строе: «Общественные отношения являются одной из предпосылок человеческой истории. Наряду с естественными отношениями они выступают стороной человеческой деятельности, практики людей. Известно, что производство людьми собственной жизни по-

средством труда и новой жизни посредством рождения проявляется двояко. С одной стороны, как естественное отношение, а с другой – как общественное. В данном случае «общественное» понимается как сотрудничество многих людей, объединенных определенной целью в рамках исторически присущих им условий жизни. В целом естественные отношения наряду с общественными отношениями составляют определенный способ деятельности людей, их образ жизни» [Перфильев, 2001, с. 3]. «В общественном развитии естественные и общественные отношения выявляют различные стороны человеческой деятельности, по-разному определяют образ жизни людей. Естественные отношения, которые в историческом развитии выступают как первая предпосылка всякой человеческой истории, определены *телесной* организацией людей и обусловленной ею *их взаимосвязью с остальной природой*» [Там же, с. 3].

Наиболее близкой к нашему пониманию приходится позиция В.В. Байлук: «В системе единых социальных отношений (отношений общества), на наш взгляд, следует выделять два вида основных отношений. Одни из этих отношений непосредственно складываются *между субъектами и объектами* внутри отдельных видов человеческой деятельности, а другие – *между субъектами* внутри отдельных видов деятельности и субъектами различных видов деятельности. Отношения первого рода непосредственно связаны с производством в рамках отдельных видов деятельности определенных продуктов (материальных благ, научного знания и т.д.), выражают технологическую структуру их производительных сил и могут быть отражены понятием "технологические отношения"; «система всех производственных отношений общества, т.е. отношений между всеми субъектами человеческой деятельности, в их диалектическом единстве составляет, на наш взгляд, содержание категории "общественные отношения"» [Байлук, 1984, с. 27–28].

Ряд авторов специально подчеркивают самостоятельное значение естественных отношений, указывая на неправомерность их отождествления с общественными. Так, по мнению А.Н. Махди, не следует «...отождествлять общественные отношения людей с их отношением к природе или считать последнее разновидностью первых. Они хотя и имеют между собой точки соприкосновения в силу того, что являются двумя сторонами (моментами, элементами и т.д.) одного и того же явления действительности (человече-

ского общества), однако они вместе с тем и различны» [Махди, 1970, с. 121]. Аналогичной позиции придерживается М.Н. Перфильев, отмечая, что «...к общественным отношениям прямо не относятся естественно-технологические отношения» [Перфильев, 2001, с. 120–121].

Трактовки соотношения категорий «социальные» и «общественные» отношения в отечественной литературе. Рассмотрение двух аспектов социальной деятельности и выведение на их основе двух типов социальных отношений – естественных и общественных – позволяет достаточно четко разграничить социальные и общественные отношения. При этом в отечественной литературе существуют различные трактовки соотношения этих категорий. Чаще всего они используются как синонимы, или социальные отношения рассматриваются в качестве вида общественных отношений. В большинстве случаев авторы активно используют категорию общественные отношения, обходясь без привлечения понятия социальных отношений.

Большинство авторов трактуют общественные отношения как наиболее широкую категорию, вбирающую в себя все другие виды отношений. При таком подходе, по мнению М.Н. Перфильева, «“общественное”» понимается как сотрудничество многих людей, объединенных определенной целью в рамках исторически присущих им условий жизни» [Перфильев, 2001, с. 3], смысл «общественного» в том, что «...имеется в виду сотрудничество многих людей» [Там же, 170]. Приведенные утверждения на первый взгляд соответствуют трактовке К. Марксом сути «общественного»: «общественного в том смысле, что здесь имеется в виду совместная деятельность многих индивидов...» [Маркс и Энгельс, 1966, с. 38]. Однако в данном тексте К. Маркс предварительно отделяет общественные отношения от естественных. Таким образом, его формулировка имеет отношение не ко всей деятельности в целом, а к одной из ее сторон (аспектов) – взаимодействию людей друг с другом.

Распространив данное понимание «общественного» на всю деятельность, М.Н. Перфильев расширил и сферу действия общественных отношений. Он определил их как «*деятельность людей*, выступающую в качестве сотрудничества многих индивидов в связи с их отношением к природе, друг к другу» [Перфильев, 1974, с. 104]. По мнению этого автора, «в самом общем плане

общественные отношения, как показали классики марксизма, есть реальный процесс жизни людей, включающий в себя все стороны человеческой деятельности: “*обработку природы людьми*” и обработку “*людей людьми*”» [Там же, с. 103].

Такого рода расширенная трактовка общественных отношений в принципе имеет право на существование, однако она существенно снижает ее инструментальные возможности, в том числе и для проникновения вглубь взаимодействий между людьми. Это понимает и ее автор: «Определение, данное нами в общем плане, включает в себя *широкий смысл* понятия. Необходимо помнить, что связи, присущие людям в обществе, отличны от связей, имеющих место во внешней по отношению к человеку природе» [Перфильев, 1974, с.104]. Соответственно, возникает необходимость введения понятий более узкого характера, «заточенных» на объяснение связей между людьми. Для решения этой проблемы автор вводит понятия общественные отношения «в узком» и «широком» смысле: «... Отношения людей друг к другу – это, можно сказать, собственно общественные отношения, или, говоря условно, общественные отношения в узком смысле. Широкий смысл понятия «общественные отношения» позволяет нам выделить человеческие отношения из системы природы, узкий смысл понятия – собственно общественных отношений совокупного человека – из системы человеческих отношений...» [Там же, с. 105].

В нашей трактовке «общественные отношения в широком смысле» называются «социальными отношениями». Суть социальных отношений – обеспечение сотрудничества, совместности в обоих аспектах социальной деятельности. Социальные отношения являются условием возникновения коллективности (совместности) в качестве важнейшего имманентного свойства социальной деятельности и выступают в качестве важнейшего элемента системы деятельности.

Оба рассмотренных аспекта деятельности основаны на сотрудничестве и коллективизме и в этом смысле они обладают социальным характером. Не может быть несоциальных форм деятельности. Однако механизмы, формирующие эту социальность (коллективность, совместность), у разных сторон (аспектов) деятельности принципиально различны. Формирование коллективности в процессе взаимодействия людей с природой (социальные естественные отношения) происходит под влияни-

ем возможностей и способностей («телесных свойств») индивидов, степени их овладения технологическими знаниями, а также объективными законами и свойствами природной среды. Таким образом, коллективность здесь главным образом формируется материальными законами и свойствами материалов природы, частью которой является и человек. Можно сказать, что эти отношения определяются способностями людей к использованию естественных, природных процессов. Практика показала, что это использование наиболее эффективно при сотрудничестве индивидов, что и послужило причиной формирования коллективного характера деятельности.

Иной характер имеет формирование коллективности в рамках второго аспекта деятельности – взаимодействия людей друг с другом. Причиной участия сознательных индивидов в совместной деятельности может стать только наличие у них соответствующих мотивов, которые формируются общественными отношениями. Понимание общественных отношений как совокупности средств (механизмов) формирования мотивов индивидов к совместной деятельности позволяет увидеть еще одну важную их особенность – а именно то, что данные механизмы формируются в рамках общества и самим обществом. Сравнивая естественные и социальные (в нашем понимании – общественные) отношения, М.Н. Перфильев отмечает: «специфика вторых по сравнению с первыми состоит в том, что они есть продукт только общества» [Перфильев, 1974, с. 105]. Именно это их свойство в большой степени объясняет наименование их в качестве «общественных», т.е. создаваемых обществом.

Таким образом, в категории «социальные общественные отношения» термин «социальные» фиксирует наличие сотрудничества, совместности действий индивидов, а термин «общественные» указывает на общество как источник механизмов их формирования. Соответственно, категория «социальные естественные отношения» обращает внимание на сотрудничество индивидов, которое возникает под действием природных, естественных факторов (включая и «телесную организацию людей»).

Различия в трактовках общественных отношений приводят к формально различным выводам, касающимся их соотношения с другими типами отношений. Так, в соответствии с нашей трактовкой, общественные отношения, наряду с отношениями естественными, объединяются в отношения социальные. Трактовка об-

ественных отношений М.Н. Перфильева предполагает их подразделение на естественные и социальные отношения [Перфильев, 1974, 105].

Принятие «расширенной» концепции общественных отношений, т.е. распространение их действия на всю социальную деятельность, понимание их сути как наличия связей между индивидами привели Ю.П. Андреева к выводу о принципиальной ошибочности выделения естественных отношений: «Нет такой собственно человеческой деятельности, которую можно было бы назвать естественной, то есть противоположной общественной, как и нет, в полном смысле этого слова, естественных отношений, в которых бы находились субъекты деятельности. Поэтому нет и не может быть сколько-нибудь серьезных оснований называть отношения, в которых находятся люди друг с другом или с природой, естественными» [Андреев, 1985, с. 140–141].

Ранее данный автор отождествляет термины «общественный» и «социальный». Здесь, по-видимому, и кроется суть проблемы. Утверждение его о том, что оба аспекта (стороны) деятельности и соответствующие им типы отношений являются по своей сути социальными, т.е. «пронизанными и обусловленными определенными человеческими связями и отношениями» является верным. Однако характеры установления этих связей у различных типов отношений принципиально различны. В одном случае это естественные, природные механизмы, в другом – общественные, созданные самим социумом. Отказ от разделения этих типов отношений может стать существенным препятствием их дальнейшего анализа.

Итак, естественные (технологические) отношения создают возможность деятельности. Они являются необходимым, но не достаточным условием ее осуществления. Таким условием является наличие общественных отношений, формирующих мотивации отдельных индивидов и социальных групп. Реализация технологических отношений становится практической необходимостью в результате действия общественных отношений, которые вовлекают, «вталкивают» индивидов в определенные совместные действия и вместе с этим обеспечивают их участие в различных системах естественных (технологических) отношений. Отсутствие общественных отношений делает невозможным формирование отношений технологических, а вместе с этим и самой деятельности.

Наличие у общества технологических знаний (в том числе отношений) и ресурсов является необходимым, но не достаточным условием осуществления деятельности. В отсутствии мотиваций (общественных отношений) не будет и самой деятельности. Аналогично, отсутствие технологических знаний также не позволит осуществить деятельность. Таким образом, можно говорить о диалектическом единстве естественных (технологических) и общественных отношений.

Установление такого единства позволяет сформулировать важное методологическое требование к научным исследованиям социальной деятельности: принципиальной необходимости анализа обоих типов социальных отношений. Изучение лишь одной стороны заведомо не позволит проникнуть вглубь изучаемых явлений.

Между тем данная методологическая установка, на наш взгляд, нередко игнорируется отечественной наукой. Многие исследователи, изучая тот или иной тип деятельности, фактически принимают во внимание только один из его аспектов и соответствующий тип социальных отношений. Достаточно часто такая ситуация встречается в экономических исследованиях. Здесь технологические отношения воспринимаются как производственные, действительной функцией которых является формирование мотиваций. Таким образом, анализ мотивационной составляющей экономической деятельности отодвигается на задний план, а подчас и вовсе игнорируется.

Неотъемлемость взаимосвязи технологических и общественных отношений. Неотъемлемость двух сторон деятельности предопределяет и неотъемлемость их составляющих – технологических и общественных отношений. Это означает, что они существуют только во взаимодействии друг с другом и никогда – по отдельности. Таким образом, можно говорить о диалектическом единстве естественных (технологических) и общественных отношений. Реальная деятельность формируется как результат обоих типов социальных отношений. Мы утверждаем, что потенциальная возможность создания естественных (технологических) отношений (наличие умелых исполнителей деятельности, средств осуществления, знание технологий) сама по себе не гарантирует своей реализации на практике. Она является необходимым, но не достаточным условием осуществления деятельности и становит-

ся практической необходимостью лишь в результате одновременного действия общественных отношений. Последние формируют соответствующие мотивации индивидов и тем самым вовлекают, «втланивают» их в определенные совместные действия и вместе с этим обеспечивают их участие в различных системах естественных (технологических) отношений. Отсутствие общественных отношений делает невозможным и формирование отношений технологических.

Представим в качестве примера взаимодействие технологических и общественных отношений как необходимое условие практической реализации охоты на мамонта в первобытной общине. Пусть здесь имеются носители знаний о технологии охоты на мамонтов, а также орудия охоты (копья, луки и т.п.). Члены общины владеют навыками исполнения необходимых в процессе охоты действий (технологическими ролями), т.е. понимают, каковы должны быть естественные (технологические) отношения (взаимодействия) между ними в процессе данной деятельности. Таким образом, община имеет потенциальную возможность осуществления деятельности. Когда же эта возможность превращается в реальность? Тогда, когда в общине имеются специальные механизмы, а именно действующая система господства-подчинения (власти), благодаря которой отдельные члены общины имеют право приказывать другим приступить к осуществлению определенных действий, а эти последние принимают на себя обязанность данные приказы исполнять. Система господства-подчинения (власти) формирует мотивации участия отдельных индивидов в совместной деятельности, т.е. она и выступает в качестве общественных отношений.

Откуда в первобытной общине возникает власть? Ее основой здесь выступает кровнородственная зависимость. Все члены общины – родственники, между которыми (как и в современной семье) выстраиваются традиционные отношения господства старших над младшими. Обладаящие властью члены общины используют ее как средство мотивации участия других индивидов в охоте на мамонта. Последние приступают к исполнению известных им технологических ролей и таким образом осуществляют необходимую деятельность. Если в общине отсутствует система отношений господства-подчинения, способная сформировать общественные отношения, т.е. мотивировать членов общины к участию в совместной деятельности, то эта последняя не осуществляется и, следовательно, сама община теряет свою жизнеспособность.

Из установленного диалектического взаимодействия технологических и общественных отношений вытекают определенные методологические требования к научным исследованиям социальной деятельности. Речь идет о принципиальной необходимости последовательного анализа обеих сторон (аспектов) деятельности и, соответственно, двух типов социальных отношений. Изучение лишь одной стороны заведомо не позволит проникнуть вглубь изучаемых явлений. Исследования технологической составляющей деятельности, абстрагирующиеся от ее мотивационной составляющей, лишаются возможности увидеть устанавливаемые последней границы развития процессов преобразования природы. В свою очередь, изучение общественных отношений в отрыве от взаимодействий с природой не позволит выявить соответствующую им специфику.

По нашему мнению, данная методологическая установка нередко игнорируется отечественной наукой. Многие исследователи, изучая тот или иной тип деятельности, фактически принимают во внимание только один из его аспектов и соответствующий тип социальных отношений. Достаточно часто такая ситуация встречается в экономических исследованиях. Здесь зачастую технологические отношения воспринимаются как экономические (а то и производственные), действительной функцией которых является формирование мотиваций. В итоге в центре внимания оказываются проблемы организации технологического процесса (технологии, структура производства, качество факторов производства и т.п.), в то время как анализ мотивационной составляющей экономической деятельности (т.е. собственно экономических отношений) отодвигается на задний план, а подчас и вовсе игнорируется. Отсутствие должного внимания к мотивационной составляющей хозяйственной деятельности (экономическим отношениям), на наш взгляд, было одним из главных и принципиальных недостатков советской экономической теории (политэкономии социализма).

3.3. Общественные отношения как предмет обществензнания

Методологические особенности исследования общественных отношений. При обсуждении «технологической» составляющей деятельности (включая технологические отношения) мы

показали, что она по сути является материальным явлением, сознательным применением естественных, природных процессов для нужд человека и потому выступает предметом естественных наук. Продуктом этого процесса является материальная среда обитания человека. Взаимодействия людей (технологические отношения) в этом процессе призваны наиболее рациональным образом использовать осознанные законы природы и свойства материи, которые и лежат в основе этих отношений.

Выше мы определили общественные отношения как механизмы формирования мотиваций участия индивидов в совместной деятельности (мы их назвали социальными мотивациями). Таким образом, общественные отношения есть нечто, создающее социальные мотивации. Как известно, мотивации (в том числе и социальные) являются свойствами личности. Следовательно, целью общественных отношений является формирование определенных свойств личностей, а именно их устремленности к совместным действиям. Психологическая теория выделяет первичные и вторичные свойства личностей. Мотивации, наряду со структурой общественного поведения, относятся ко вторичным, т.е. производным свойствам. В качестве первичных свойств (исходных, определяющих вторичные) рассматриваются такие сложные психологические феномены, как статусы, роли и ценностные ориентации. Определенные сочетания этих последних формируют различные мотивации индивидов, в том числе и их ориентацию на общественные действия.

Следовательно, общественные отношения, являющиеся специфическим видом деятельности, смогут сформировать социальные мотивации членов общества только посредством формирования соответствующих статусов, ролей и ценностных ориентаций. В связи с этим возникает два вопроса: 1) какого качества статусы, роли и ценностные ориентации приводят к возникновению у индивидов мотиваций социального типа? 2) какие специальные виды деятельности могут сформировать статусы, роли и ценностные ориентации данного качества и, соответственно, будут признаны нами в качестве общественных отношений?

Мотивации индивидов являются результатами сложных внутренних личностных ментальных процессов. Изучение данных процессов осуществляется на основе собственной методологии в рамках специально выделенных наук о человеке и обществе, именуемых обществознанием или гуманитарным знанием.

Обособление этих наук было связано с осознанием существенно ограниченной возможности применения в них методов естественных, точных наук. Соответственно, общественные отношения являются предметами гуманитарных наук.

Таким образом, исследование общественных отношений требует привлечения иных методологических подходов по сравнению с теми, которые применяются при исследовании отношений технологических. Лобовое использование здесь методов точных наук, пригодных для исследования природных процессов, не позволит получить новые результаты. Здесь необходимо применение абстрактно-теоретических методов, с помощью которых возможно корректное объединение качественных переменных для объяснения направлений изменения систем власти, а вместе с этим и мотивационной составляющей деятельности.

Установление факта разнокачественности технологических и общественных отношений и отнесение их к разным видам науки имеет важное методологическое значение. Изучение технологических отношений осуществляется в рамках естественных наук, в том числе с широким применением методов и процедур точных наук (математики, кибернетики, проектирования, оптимизации и т.п.). При изучении общественных отношений, являющихся предметом особой группы гуманитарных наук (обществознания), применение методов точных наук имеет ограниченный характер. Их исследование основано на альтернативных абстрактно-теоретических методах.

Общественные отношения как специфический вид социальной деятельности. Ранее мы пришли к выводу о необходимости рассмотрения социальных отношений в качестве отдельного элемента в структуре человеческой деятельности, в которой он должен занять свое место наряду с субъектом, мотивом, целью, «живой» деятельностью, условиями, продуктом (результатом) и объектом. Впоследствии мы использовали выделение в процессе анализа деятельности двух ее сторон или аспектов для выделения двух видов социальных отношений: технологических и общественных. Последние мы определили как механизмы формирования мотиваций участия отдельных индивидов в совместной деятельности. Сейчас мы подошли к вопросу о сущности этих механизмов. Какие процессы могут использоваться в качестве общественных отношений? Каковы те существующие в обществе реаль-

ные процессы и явления, которые неотвратно побуждают индивидов примыкать к осуществляемой деятельности и обеспечивают ее коллективный характер?

По нашему мнению, в качестве таковой реальности может выступать только специальный вид деятельности, которая осуществляется определенной социальной группой индивидов и направлена на вовлечение других индивидов в совместную деятельность и, следовательно, на формирование коллективного (группового) характера деятельности. Следовательно, общественные отношения по своей сущности являются специализированным видом социальной деятельности, который обеспечивает имманентность ее коллективного, совместного характера. Таким образом, социальность деятельности является продуктом отдельной, специализированной ее части, в отсутствии которой невозможно возникновение и самого целого.

Похожую позицию мы встречаем у М.Н. Перфильева, который определяет общественные отношения как «сотрудничество людей по организации сообщества». По его мнению, «...имеет место активность, проявляющаяся как сотрудничество людей по организации сообщества. Цель такого сотрудничества – это создание сфер, выработка норм общения, которые обслуживают исходный процесс, направляют ход кооперирования усилий людей, связанный с воспроизводством указанных начал. Именно эта активность и выступает в виде общественных отношений между людьми.

Так, процесс общественного производства, взятый в широком плане, в рамках которого общественный человек своей деятельностью реализует и контролирует обмен веществ между собой и природой, возможен при наличии системы связей между людьми, организующей этот процесс, прямо не включенной в сам процесс. При всех исторических формах общественного производства необходима деятельность, связанная с учетом и планированием трудовых, материальных и финансовых ресурсов, определением исходных нормативов, ориентированных на этот процесс» [Перфильев, 2001, с. 115].

Напомним, что выделение общественных отношений было связано с рассмотрением того аспекта деятельности, который характеризовался как взаимоотношения между людьми, «обработка людей людьми». Необходимо уточнить, какого рода «обработка» имеется в виду? Во второй главе мы пришли к выводу о том, что в основе социальных отношений лежат отношения господства-

подчинения. Поскольку общественные отношения являются частью социальных, то последний тезис распространяется и на них. Следовательно, в основе общественных отношений также лежат отношения господства-подчинения.

Таким образом, «обработка людей людьми» означает господство одних людей над другими, т.е. подчинение этих «других». И действительно, всегда в любом сообществе индивиды формируют как минимум две группы: господствующую и подчиненную. Первые управляют, руководят, властвуют над вторыми. Следовательно, они-то и являются исполнителями и организаторами специализированной деятельности по формированию единого сообщества, которую мы и называем общественными отношениями.

Господствующие группы являются субъектами общественных отношений, в то время как подчиненным группам достается доля объектов. И потому именно господствующие группы осуществляют ту специализированную деятельность, которая в совокупности и составляет общественные отношения. Соответственно, появляется возможность посредством анализа деятельности господствующих групп выделить ее специализированные формы, составляющие общественные отношения. Теперь появляется возможность перейти к рассмотрению того, как в общественной практике происходит реализация механизмов объединения. Каковы те существующие в обществе реальные процессы и явления, которые неотвратно побуждают индивидов примыкать к осуществляемой деятельности и обеспечивают ее коллективный характер?

Рассмотрим, какая специфическая деятельность должна осуществляться для формирования различных механизмов господства-подчинения.

В качестве первого примера возьмем наиболее яркую его форму – личную зависимость, т.е. рабовладение. В обществе, основанном на отношениях личной зависимости, имеются два класса: рабы и рабовладельцы. Последние являются господствующим классом, именно они формируют «правила игры». Они обладают правом распоряжаться не только рабочим временем, но и жизнью рабов, которых очевидно не будет устраивать такое положение. При этом следует учесть, что во многих рабовладельческих обществах именно рабы являются наиболее многочисленным общественным слоем.

Для сохранения стабильности такой системы классу рабовладельцев недостаточно объявить себя таковыми и присвоить себе

соответствующие права. Этот класс должен выстроить такую систему общественных отношений, которую эксплуатируемые были бы вынуждены принять, и не имели бы при этом мощных мотиваций к ее насильственному изменению. Обеспечение названных условий требует осуществления громадной работы – специфической деятельности. Для этого, в частности, необходимо решить следующие задачи: 1) препятствовать объединению и самоорганизации рабов; 2) не допускать получения ими оружия; 3) консолидировать рабовладельцев в случае выступлений рабов; 4) иметь хорошо вооруженные и обученные отряды для подавления выступлений; 5) культивировать в психологии рабов склонность к подчинению и смирению. И это далеко не весь перечень действий, необходимых для сохранения в обществе отношений личной зависимости.

Сложность и объем данной специфической деятельности приводят к необходимости создания реализующих ее подразделений (групп субъектов) в структуре общества. В результате дифференциации и институционализации появляются все более специализированные организации такого рода. Взаимодействуя друг с другом, они формируют главного субъекта общественных отношений – рабовладельческое государство.

На первый взгляд отношения личной зависимости в обществе, когда одна часть его является хозяином другой части, являются достаточно простыми и прозрачными. Одним из условий поступательного развития общества является стабильный характер этих отношений, т.е. сохранение возникших социальных статусов на протяжении длительного времени (веков и тысячелетий). Формирующаяся система общественных отношений и призвана решать эту проблему. И история показывает, что общество с этой проблемой справляется. Однако происходит это за счет создания и обособления в рамках социальной деятельности сложной многоуровневой системы ее специфических видов – общественных отношений – и появления ее главного субъекта – рабовладельческого государства.

Достаточно очевидна главная роль отношений господства-подчинения в формировании общественных отношений рабовладельческой общественной системы. Однако возникает вопрос о возможности существования социальных общностей, построенных на каких-то альтернативных принципах. В качестве таковых некоторые исследователи называют принцип солидарности – доб-

ровольного вхождения индивидов в совместную деятельность. В этом случае специфическая деятельность господствующих социальных групп (общественные отношения) должна быть минимальной. В экономической литературе одним из наиболее ярких примеров солидарного объединения индивидов, как правило, признается свободный рынок. Он понимается как свободное взаимодействие равноправных и независимых экономических субъектов. Очень часто в ортодоксальной литературе неоклассического направления в качестве условия, обеспечивающего данную форму взаимодействия, называется невмешательство государства в экономику. Получается, что экономические отношения свободного рыночного типа складываются без осуществления организующей их специфической деятельности государства.

Такая точка зрения была подвергнута справедливой критике со стороны представителей институциональной экономической теории. По их мнению, обеспечение условий возникновения и функционирования рыночных отношений требует огромных усилий со стороны различных общественных субъектов и прежде всего государства. К таким усилиям следует, в частности, отнести: 1) обеспечение нерушимости (охрану) прав собственности; 2) обеспечение безопасности осуществления торговых сделок (обуздание криминала, установление правопорядка на территории); 3) создание надежных средств расчетов; 4) выработку единых единиц измерения; 5) обеспечение надежной спецификации прав собственности; 6) обеспечение независимости экономических агентов (прежде всего от влияния бюрократической системы и коррупции); 7) обеспечение экономического равенства субъектов, т.е. исключение возможности их взаимоподчинения (в случае, например, появления монополий и аутсайдеров в результате развития процессов концентрации производства и капитала). И это далеко не полный перечень необходимых действий.

Таким образом, для обеспечения условий функционирования свободного рыночного механизма общество должно быть способным эффективно осуществлять широкий набор специфических видов деятельности, совокупность которых и представляет собой систему рыночных экономических отношений. Как очевидно, организовать осуществление этих действий может только дееспособное государство посредством создаваемых в его структуре специализированных подразделений. Без государства, способного решить названные проблемы, никакого свободного рынка возник-

нуть не может. Сильное государство является главным субъектом и гарантом экономической системы свободного рынка. Последний тезис, по-видимому, вызовет массовые возражения, несмотря на то что в нашей стране живы еще люди, пытавшиеся в начале 1990-х годов построить свободный рынок при максимальном «опущении» государства. Последнее тогда им удалось, а вот со свободным рынком случилось полное фиаско.

Проблема соотношения понятий деятельности и общественных отношений достаточно активно обсуждалась в советской литературе. По мнению одного из коллективов авторов, «острота и значимость вопроса о характере соединения и размежевания общественных отношений с деятельностью вызваны во многом и тем, что его решение увязывается с выявлением исходной категории всей категориальной системы исторического материализма. Задача при этом ставится следующим образом: определить, что именно – общественные отношения или деятельность – является исходным объективным основанием, «началом» реального социально-исторического процесса, и согласно этому выделить соответствующую категорию исторического материализма в качестве исходного пункта построения общей системы его категорий. В рамках этой альтернативы наметилось два подхода. Первый – признание в качестве исходной характеристики общественной жизни и соответственно исходной категории деятельности... Второй подход, противостоящий первому, – рассмотрение в качестве начального пункта общественных отношений... Более продуктивной выглядит позиция тех авторов, которые исходят не из деятельности или общественных отношений, где каждая характеристика берется сама по себе и противопоставляется другой по принципу «первично – вторично», а из единства деятельности и общественных отношений...» [*Общественные отношения...*, 1991, с. 14–15].

Важное, значение, на наш взгляд, имеет понимание этими авторами системного характера взаимодействия деятельности и общественных отношений, по причине которого они одновременно выступают и предпосылками, и следствиями друг друга: «...и деятельность, и общественные отношения, ее оформляющие, невозможно разграничить как первичное и вторичное: в любом реальном акте социального взаимодействия и то, и другое налично как его исходные и равнозначные предпосылки (или условия), замкнута, замкнуто друг на друге. Судя по литературе, разграничение деятельности как содержания (субстанции) обществен-

ных отношений и этих последних как формы (организационного каркаса), предопределяющей... разделение и соединение деятельности многих людей в рамках общности (общества), обрело, наконец, устойчивость постулата и даже позволило отказаться от школярского вопроса о том, «что было раньше» [*Общественные отношения...*, 1991, с. 85]. При этом «...роль ведущего звена в основоположной для развития, структурирования и функционирования человеческого общества связи «общественные отношения – человеческая деятельность» может выполнять в зависимости от конкретных условий каждый из двух членов данной оппозиции или же само их единство» [*Там же*, 1991, с. 16–17].

На наш взгляд, важно различать понятия «взаимная (совместная) деятельность» и «механизм вовлечения субъектов в совместную (взаимную) деятельность», т.е. «социальные отношения». Последние являются предпосылкой и условием первой. Взаимная деятельность может возникнуть только в том случае, если имеется механизм вовлечения субъектов в совместную деятельность. Если таковой механизм отсутствует, то не сможет сформироваться и взаимодействие субъектов. Выявление на практике взаимодействия субъектов говорит о наличии определенных механизмов их взаимодействия, т.е. о возникновении социальных отношений. Социальные отношения выступают в качестве своеобразного «клея», соединяющего различные деятельности воедино. Аналогичную мысль высказывает В. Фофанов: «общественное отношение – не форма деятельности вообще, а форма, связывающая воедино различные конкретные элементы системы. Так, оно представляет собой форму деятельности (взаимодействия) субъектов, форму (способ) взаимодействия субъектов и условий и т.д.» [*Фофанов*, 1981, с. 241].

Общественные отношения и власть. Следует отметить, что совместность действий представителей животного мира возникла задолго до появления человеческого общества и в огромном многообразии представлена в настоящее время за его пределами. Зададим себе весьма важный вопрос: существует ли в природе и обществе некий универсальный механизм взаимодействия групп представителей животного мира, который может обеспечить их стабильные, длительные совместные действия? Обращение к организации коллективного образа жизни представителей животного мира и человека с момента его появления позволяет, на наш взгляд, дать однозначный ответ: таковым универсальным меха-

низмом являются отношения подчинения друг другу особей, входящих в определенную общность. Такие отношения мы называем отношениями господства-подчинения или властью.

Теоретически можно представить себе множество вариантов распределения власти: от равномерного до иерархического. При этом существуют различные методы осуществления власти (насильственные, ненасильственные, экономические и т.п.). Степень властного подчинения может быть весьма многообразной и зависит от величины и специфики ресурсов власти, находящихся в распоряжении господствующей и подчиненных групп (классов).

В человеческом обществе в основе общественных отношений, формирующих мотивации вовлечения индивидов в совместную деятельность, лежат отношения господства-подчинения (власти) между социальными группами и далее между отдельными входящими в них индивидами. Установление правил подчинения (власти) между социальными группами (индивидами) – это именно тот феномен, без которого существование общества невозможно.

Итак, существующая в обществе система мотиваций индивидов (общественные отношения) зависит от распределения власти между различными социальными группами. Система власти – основа общественных отношений. Можно утверждать, что отношения господства-подчинения (власти) являются краеугольным камнем системы общественных отношений. Изучение первых лежит в основе понимания последних. Власть – это то, с чего начинаются и на основе чего продолжают свое развитие общественные отношения на протяжении всей истории человечества. Соответственно, сложность изучения общественных отношений предопределяется сложностью изучения власти.

Поскольку в основе любого общества лежат отношения господства-подчинения (власти), социальные группы можно подразделить на господствующие и подчиненные. Зачастую система отношений между группами достаточно сложна. Хотя часто она представлена в строгом иерархическом виде. Важно подчеркнуть, что любая система мотиваций участия индивидов (социальных групп) в совместной деятельности (общественные отношения) создается господствующей социальной группой (классом) с целью обеспечения своих интересов и подчинения интересов других классов и групп.

Неравенство социальных групп определяет различия мотивов, а, следовательно, и целей их действий. Социальные группы

обретают различные объективные интересы в процессе функционирования сложившейся общественной системы. Зачастую эти интересы противоположны (антагонистичны). Действуя в направлении удовлетворения своих интересов, одни социальные группы противоречат интересам других, т.е. создают ситуацию конкуренции и конфликта. Необходимость властных отношений определяется тем, что они выступают средством разрешения этих конфликтов и осуществляют соподчинение интересов различных групп.

Сложность исследования отношений господства-подчинения (власти) определяется также и многообразием их агентов (субъектов и объектов). В качестве таковых выступают как отдельные индивиды, так и различные их группы, объединения и коллективы. В обществе между этими агентами формируется сложнейшая система отношений подчинения, описание которой методами «точных» наук затруднено.

Различия агентов проявляется в том, что они занимают разные места в структуре распределения власти и, соответственно, в системе общественных отношений. Следовательно, они объективно будут иметь разные интересы и по-разному оценивать как саму систему, так и происходящие в ней изменения. По этой причине появляется множественность оценок состояния системы, происходящих от разных субъектов. Определить, чья оценка является истинной, представляется весьма проблематичным.

Для решения этой задачи в экономической науке классики марксизма разработали «классовый подход». Они использовали понятие «передового класса», отличающегося от прочих классов тем, что его интересы совпадают с интересами развития производительных сил и общества. Точка зрения и оценки «передового класса» расценивались как правильные, истинно научные. Позиции других классов признавались как лженаучные. Соответственно, было заявлено о классовом характере общественных наук и в том числе экономики.

Важно напомнить, что понятия «передовой класс» и «господствующий класс» совершенно различны. Зачастую сложность изучения общественных отношений усиливалась отсутствием заинтересованности господствующих социальных групп (классов) в раскрытии своего места в системе власти и навязыванием обществу объяснений и теорий, искажающих реальное положение вещей. Вместе с этим искажались и представления о сущности сложившихся систем мотивации индивидов (общественных отношений).

Структура общественных отношений. Трактовка общественных отношений как вида социальной деятельности позволяет применить для ее анализа важные методологические подходы, установленные при анализе социальной деятельности в целом. Одним из результатов применения этих подходов является вышеупомянутое выявление структуры социальной деятельности. Соответственно, в общественных отношениях, являющихся специфической формой социальной деятельности, мы будем выделять следующие основные ее элементы: 1) субъект; 2) мотив; 3) цель; 4) «живую» специфическая деятельность; 5) условия; 6) продукт (результат); 7) объект; 8) механизмы вовлечения индивидов в общественные отношения.

Опишем кратко эти элементы.

Субъектами общественных отношений выступают определенные общественные слои и классы, заинтересованные в вовлечении членов общества в совместную деятельность (господствующие классы).

Объектами общественных отношений выступают вовлекаемые (зачастую, эксплуатируемые) слои и классы.

Мотивом субъекта, формирующего общественные отношения, является повышение собственного социального статуса посредством организации и получения контроля над соответствующей деятельностью.

Цель социальной деятельности – создание мотивов участия членов общества в совместной деятельности.

«Живая» специфическая деятельность – конкретные действия и операции, которые производят субъекты в процессе ее осуществления, например регистрация и оформление прав собственности, охрана общественного порядка и собственности.

Условия функционирования общественных отношений – все материальные и нематериальные ресурсы, задействованные в производимой специфической деятельности.

Механизмы вовлечения индивидов в общественные отношения – сложившиеся в обществе отношения господства-подчинения (власти) и их разновидности – отношения собственности и управления.

Продукт (результат) социальной деятельности – фактически достигнутый уровень мотиваций вовлечения индивидов в общественную деятельность. Общественные отношения по организации общественных отношений – деятельность по организации, объединению действий субъектов общественных отношений – господствующих классов.

Глава 4

ВИДЫ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ И ИХ СТРУКТУРА. СИСТЕМА ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ

Важнейшим принципом развития деятельности является ее дифференциация, т.е. обособление различных типов деятельности. Каждый тип деятельности включает определенные механизмы вовлечения в нее отдельных индивидов, т.е. соответствующий тип социальных отношений. Типология социальных отношений выводится из типологии деятельности.

Современная литература как правило выделяет четыре основных типа деятельности: 1) хозяйственную (создание среды обитания человека и формирование его способности развивать и поддерживать эту среду); 2) политическую (построение властных отношений); 3) социальную (создание механизмов совместного проживания людей); 4) духовную (создание духовных продуктов). Соответственно, выделяются и четыре основных типа социальных отношений: 1) хозяйственные; 2) политические; 3) социальные в узком смысле слова (по сравнению с нашим вышеприведенным определением); 4) духовные.

4.1. Хозяйственная деятельность, ее структура и виды

Сущность хозяйственной деятельности. Общая теория деятельности объясняет ее совместность (коллективность) действием специальных элементов системы деятельности, которые мы обозначили как социальные отношения. Соответственно, в системе хозяйственной деятельности должны присутствовать аналогичные элементы, которые мы будем называть хозяйственными отношениями, и под которыми мы будем понимать механизмы вовлечения индивидов в совместную хозяйственную деятельность.

Для более точного определения являющихся объектом нашего исследования хозяйственных отношений необходимо точно зафиксировать саму исходную категорию – т.е. хозяйственную деятельность или хозяйствование. Аналогом этих понятий является также и понятие «производство в широком смысле».

В хозяйствовании мы выделяем две основные части. Прежде всего, это деятельность по созданию среды обитания человека, т.е. видоизменение материального мира вокруг него. Сюда относится производство различных материальных благ (потребительских товаров, предметов труда, станков, оборудования и инструментов, инвестиционных объектов, зданий и сооружений, объектов транспортной инфраструктуры и т.п.). В результате человек приспосабливает окружающий материальный мир к своим потребностям. Однако решение этой задачи невозможно без осуществления второй части хозяйственной деятельности – создания человека, способного воспроизводить и развивать эту среду. Создавая среду обитания, общество параллельно создает и способных к решению этой задачи людей. Решение этой задачи требует специальных видов деятельности, обеспечивающих формирование рабочей силы. Так выделяется сфера производства материальных услуг (прежде всего профессиональное образование и здравоохранение).

Таким образом, продуктами хозяйственной деятельности становятся не только материальные блага, но и материальные услуги. История развития производства в XX веке показала, что без соответствующего развития названных услуг производство материальных благ в том виде, в котором оно имело место, оказалось бы невозможным. В настоящее время основная часть активного населения в развитых странах (более 60%) сосредоточена в сфере услуг, и эта доля монотонно возрастает. По этой причине рассмотрение производства благ в отрыве от производства услуг является методологически неверным. Следовательно, от понимания конечной цели хозяйствования только как производства материальных благ (принятого в экономической теории с ее зарождения) необходимо перейти к его пониманию как производства материальных благ и услуг. Необходимость этого диктуется, в частности, и тем, что в настоящее время значительная часть производства материальных благ осуществляется для обеспечения развития и расширения производства материальных услуг. Абстрагирование от процесса развития материальных услуг не позволит понять причину бурного развития производства материальных благ в этом направлении.

Как и всякая деятельность, хозяйствование в каждом обществе имеет и соответствующую сферу (область) своего осуществления. Ее мы будем называть «экономикой» или «хозяйством обще-

ства». Последним термином мы подчеркиваем распространение хозяйственной деятельности на все общество – «хозяйствование в рамках всего общества». В литературе термин «хозяйство» используется двояко, им обозначаются и явления в масштабах всего общества, и отдельная хозяйственная ячейка. Зачастую эта двойственность может стать причиной неверного понимания. В нашем изложении понятия «сфера хозяйственной деятельности», «сфера хозяйствования», «хозяйство общества» и «экономика» равнозначны. Большинство теоретических концепций рассматривают хозяйство общества (экономiku) в качестве главной, определяющей сферы жизнедеятельности общества.

Следует подчеркнуть важность выделения такого фундаментального объекта, как экономика или хозяйство общества. По мнению авторов одного из учебных пособий, «выделение экономики как объекта познания только на первый взгляд может показаться простой задачей» [*Философия...*, 2006, с. 361]. В российской литературе встречаются различные трактовки этого понятия. Часто экономика отождествляется с материально-производственной сферой общества. По мнению Н.И. Осадчего, «...разделение труда исторически привело к обособлению тех или иных социальных подсистем, сфер жизни общества. Основными среди них являются материально-производственная, политическая и духовная сферы. ... Материально-производственная сфера – это область деятельности и отношений людей по поводу производства средств жизни» [*Осадчий*, 2005, с. 36]. При таком понимании в состав экономики фактически не включаются сферы услуг, обмена и потребления. Соответственно, возникает вопрос, в какие другие социальные подсистемы должны быть включены эти реально существующие общественные сферы. Ряд авторов определяют экономiku как существующую в обществе систему социально-экономических отношений. В этом случае определение этих последних должно предварять определение обсуждаемого объекта.

Соотношение понятий «экономика» и «хозяйство» было рассмотрено Ю.И. Семеновым. По его мнению, термином «экономика» иногда обозначается «общественное производство в единстве всех его сторон, включая производительные силы и т.п. Однако в таком, более широком смысле чаще употребляется термин "хозяйство"» [*Семенов*, 2003, с. 108]. Последняя трактовка наиболее близка к нашей точке зрения, в которой мы отождествляем понятия «экономика» и «хозяйство общества».

Дифференциация хозяйственной деятельности. Как уже говорилось, дифференциация является фундаментальным принципом развития социальной деятельности. Следовательно, данное утверждение справедливо и по отношению к хозяйственной деятельности.

Закон дифференциации деятельности в хозяйственной сфере проявляется в форме общественного разделения труда. Экономическая теория давно установила, что формой развития хозяйственной деятельности является общественное разделение труда. Последнее заключается в том, что происходит специализация участников хозяйственной деятельности на осуществлении различных обособленных процессов. В результате каждый отдельный участник совокупного процесса обслуживает отдельный его участок. Смысл деятельности каждого отдельного участника появляется только в случае наличия их совместности (кооперируемости). Нарушение совместности (коллективности) лишает продукты отдельных участников потребительной стоимости.

Таким образом, общественное разделение труда как основа развития хозяйственной деятельности возможно при наличии у нее имманентного свойства коллективности. В результате общественного разделения труда хозяйственная деятельность дифференцируется и распределяется между всеми членами общества, и таким образом она консолидирует, объединяет отдельных индивидов в общество. Общество в целом становится суверенным носителем и субъектом хозяйственной деятельности, а каждый отдельный индивид лишь исполняет свои функции на отдельном ее участке. Хозяйственная деятельность включает в себя все общество.

Виды хозяйственной деятельности. Следующим шагом наших исследований является рассмотрение дифференциации самой хозяйственной деятельности, т.е. выявление ее видов. Экономическая теория выделяет три таковых: 1) собственно производство (производство в узком смысле); 2) обмен; 3) потребление. Далее «производством» мы будем называть собственно производственную деятельность. В литературе также используется понятие «производство в широком смысле слова», в состав которого входят все три названные вида хозяйственной деятельности. Фактически, используемое нами понятие «хозяйственная деятельность» («хозяйствование») равнозначно понятию «производство в широком смысле слова», а понятие «производство» – его трактовке в узком смысле.

Итак, хозяйственной деятельностью (хозяйствованием, производством в широком смысле) мы называем совокупность видов деятельности, обеспечивающих создание, во-первых, среды обитания членов общества и, во-вторых, рабочей силы, способной осуществлять поддержание и развитие этой среды. Видами деятельности, единство которых и обеспечивает названный процесс, являются собственно производство, обмен и потребление.

Необходимость использования термина «хозяйствование», объединяющего процессы производства, обмена и потребления, предопределяется их неразрывным взаимодействием, в результате которого их раздельный анализ практически невозможен.

С целью обоснования данного утверждения, рассмотрим, насколько взаимосвязаны такие фундаментальные процессы, как производство и потребление. Как известно, производство есть процесс взаимодействия между человеком и природой с целью приспособления продуктов природы к человеческим потребностям. Уже из этого общего определения видно, что производство и потребление друг с другом имманентно связаны. Так, целью производства является не просто производство продуктов, а производство для удовлетворения человеческих потребностей. Значит, цель производства формируется за пределами собственно процесса производства – в процессе потребления. Следовательно, процесс производства определяется процессом потребления. С другой стороны, невозможно объяснить сложившийся в обществе характер потребления, не поняв процесса производства. На усиление влияния производства в качестве фактора формирования потребностей обращает внимание А. Маршалл: «...хотя на ранних стадиях развития человека его деятельность диктовалась его потребностями, в дальнейшем каждый новый шаг вперед следует считать результатом того, что развитие новых видов деятельности порождает новые потребности, а не того, что новые потребности вызывают к жизни новые виды деятельности» [Маршалл, 1993, с. 152].

Производство является средством обеспечения потребления, которое в свою очередь является конечной целью любого производства. Производство интересует людей не само по себе, а лишь в той мере, в которой оно обеспечивает их потребление. Глубокая внутренняя взаимосвязь процессов производства и потребления означает, что и анализ этих процессов необходимо осуществлять совместно, в рамках одной системы. Для этого следует рассматривать их как взаимосвязанные элементы некоторого единого

процесса, единой деятельности, каковым и является хозяйствование – процесс производства в широком смысле.

Применение методологии системного анализа социальной деятельности к изучению отдельных форм хозяйствования (производства, обмена и потребления) позволяет представить каждый из них в виде системы определенных взаимодействующих элементов и связей между ними. Таким образом, виды хозяйствования становятся подсистемами более общей системы хозяйственной деятельности. Элементы этих подсистем также могут вступать во взаимодействие друг с другом.

Системное восприятие видов деятельности позволяет рассматривать их как единства определенных элементов, между которыми формируются и устанавливаются необходимые связи. Задачей исследования становится, таким образом, выявление и конкретизация этих элементов и связей. По аналогии со структурой социальной деятельности в рамках видов хозяйственной деятельности (табл. 4.1) следует выделять следующие элементы их структуры: 1) субъекты хозяйственной деятельности (вид хозяйственной ячейки); 2) цель деятельности; 3) условия деятельности (овеществленная деятельность); 4) живую хозяйственную деятельность; 5) хозяйственные отношения (механизмы вовлечения индивидов в хозяйственную деятельность; 6) продукт деятельности.

Таблица 4.1

Основные системные элементы видов хозяйственной деятельности

Элемент структуры	Собственно производство	Обмен	Потребление
Вид хозяйственной ячейки	Производственная	Обменная (торговая)	Домохозяйство
Цель	Создание (производство) благ	Набор необходимых продуктов	Удовлетворение потребностей
Условия	Средства производства	Средства обмена	Средства потребления
Живая деятельность	Производительный труд	Торговый труд	Домашний труд
Хозяйственные отношения	Отношения производства	Отношения обмена	Отношения потребления
Продукт (результат)	Материальные блага	Обмен благами	Потребление благ

Ниже будет сделана попытка системного анализа основных видов хозяйственной деятельности.

Хозяйственная деятельность осуществляется в рамках хозяйственных ячеек. Общественное разделение труда приводит к их специализации на осуществлении различных процессов. Так появляются различные виды хозяйственных ячеек. Можно сказать, что каждому виду деятельности соответствует свой вид хозяйственной ячейки. На определенном этапе дифференциации хозяйственной деятельности (общественного разделения труда) произошло выделение из натуральной ячейки двух типов хозяйственных ячеек: производственной и потребительской. Вот как описывает данное явление М. Вебер: «Процесс домашнего хозяйства и процесс хозяйства приобретательского (либо прибыльного, доходного) ныне разделились и протекают каждый в отдельности непрерывным рядом действий. Еще в XIV и XV вв., например в доме Медичи, такого разделения не было. Ныне оно – закон, и хотя существовали домашние хозяйства, не вполне отделенные от торгово-промышленных предприятий – так было, например, у визирей арабского халифата – все-таки решающим признаком является их разделение в ведении книг, т.е. в хозяйственных расчетах: только то, что попадало в книги под черту баланса, как прибыль, притекало в единичные домашние хозяйства, и это одинаково – как в предприятии отдельного лица, так и в акционерном обществе. Доходное хозяйство хозяйствует в основе иначе, чем домашнее, поскольку оно направляется не к предельной полезности, а к прибыльности (которая, со своей стороны, опять-таки зависит в конечном счете от соотношения предельных полезностей у последних потребителей)» [Вебер, 2001, с. 13].

Таким образом, единый процесс хозяйствования распался на два противоположных (как считает М. Вебер) типа, в результате чего сформировались и соответствующие типы хозяйственных ячеек. По его мнению, «основные типы всякого хозяйствования – это домоводство и предприятие, которые, правда, связаны между собой переходными ступенями, но в чистой форме логически противоположны. Домашнее хозяйство направляется на удовлетворение собственных потребностей, будут ли то потребности государства, личности или союза потребителей. Напротив, предприятие управляется возможностями прибыли, специально меновой прибыли» [Вебер, 2001, с. 12].

Дифференциация хозяйственной деятельности приводит к появлению соответствующих видов хозяйственных ячеек. Экономическая теория в зависимости от осуществляемого вида хозяйственной деятельности выделяет три вида экономических ячеек (агентов хозяйственной деятельности): 1) производственные; 2) обменные (торговые); 3) потребительские (домохозяйства).

Под сферами экономической деятельности мы будем понимать область функционирования хозяйственных ячеек (субъектов) определенного вида. Выделение трех видов хозяйственных ячеек приводит и к выделению *трех сфер хозяйства*: 1) сферы производства; 2) сферы обмена; 3) сферы потребления. Взаимодействие видов хозяйственной деятельности проявляется через взаимодействие осуществляющих эти виды деятельности хозяйственных ячеек и, соответственно, взаимодействие сфер их функционирования.

Каждому виду социальной деятельности соответствует определенный механизм вовлечения в нее индивидов, т.е. соответствующий вид социальных отношений. Данный тезис, безусловно, применим и к хозяйственной деятельности. Следовательно, функционирование выделенных трех видов хозяйственной деятельности предполагает наличие соответствующих трех видов хозяйственных отношений. Назовем их отношениями производства, отношениями обмена и отношениями потребления. Являясь видами хозяйственных отношений, они, соответственно, выступают в качестве подвидов социальных отношений.

Отталкиваясь от общих определений социальных отношений, мы можем сформулировать и общие определения основных видов хозяйственных отношений. Отношениями производства мы будем называть механизмы вовлечения индивидов в совместную деятельность по производству благ. Под отношениями обмена мы будем понимать механизмы вовлечения индивидов в процесс обмена. И отношениями потребления мы будем называть механизмы, формирующие взаимодействие индивидов в процессе потребления. Все вместе данные виды отношений формируют систему социальных хозяйственных отношений, которая формируется и развивается в рамках любого общества. Хозяйственные отношения в целом мы теперь можем определить как совокупность отношений производства, обмена и потребления. В дальнейшем мы попытаемся более детально описать названные виды экономических отношений.

Процесс воспроизводства и его фазы. Выше, анализируя процесс хозяйствования (производства в широком смысле) мы выделили три вида хозяйственной деятельности и, соответственно, три вида хозяйственных ячеек и сфер хозяйства (экономики). Далее и рассмотрим процесс воспроизводства и четыре фазы (этапа) его осуществления. Необходимо уяснить, каким образом четыре фазы воспроизводства «укладываются» в трех видах хозяйственной деятельности.

Для дальнейшего уяснения того, из каких процессов складывается производство в широком смысле или хозяйственная деятельность, необходимо рассмотреть этот процесс в динамике и тем самым подразделить его на определенные стадии. Производство как постоянный процесс получило название воспроизводства. Экономическая теория выделяет четыре основных фазы (стадии) процесса воспроизводства. Это *собственно производство, распределение, обмен и потребление.*

В «Экономической энциклопедии» потребление определяется как «использование продукта в процессе удовлетворения экономических потребностей, заключительная фаза процесса воспроизводства» [*Экономическая энциклопедия...*, 1972, т. 3, с. 308]. Как видим, здесь потребление есть «фаза», часть процесса воспроизводства. «В процессе производства, понимаемого в широком смысле, – пишет Ю.И. Семенов, – вещи, созданные в процессе собственно производства, поступают в потребление. Но этот переход от собственно производства к собственно потреблению никогда не происходит непосредственно. Между первым и вторым всегда вклинивается распределение, а во многих обществах также и обмен. Распределение и обмен – это тоже моменты производства в широком смысле слова. Производство в самом широком смысле представляет собой единство собственно производства, распределения, обмена и потребления» [*Семенов, 2003, с. 99*].

Данный автор приводит следующие определения распределения и обмена: «Распределение есть оставление общественного продукта в собственности, распоряжении либо пользовании тех или иных людей или/и его переход в собственность, распоряжение либо пользование других людей, результат чего (оставления или/и перехода) – получение каждым членом общества определенной доли этого продукта. Обмен есть переход вещей из собственности одних лиц в собственность других (из одних ячеек собственности в другие), возмещаемый встречным движением мате-

риальных ценностей или их знаков (бумажных денег, например)» [Семенов, 2003, с. 104]. При этом автор использует термин «сфера распределения» [Там же, с. 106]. Таким образом, речь идет о выделении четырех сфер хозяйствования, соответствующих четырем фазам процесса воспроизводства. Такой подход получил достаточно широкое распространение.

Мы хотим остановиться на вопросе о причинах выделения нами на основе четырех фаз (стадий) процесса воспроизводства трех сфер процесса хозяйственной деятельности. Выше мы определили эти сферы как совокупности хозяйственных ячеек соответствующего вида. Изучение экономической действительности позволило выделить три вида таких ячеек (производственные, обменные и потребительские) и соответствующие им три сферы хозяйства и три вида хозяйствования. Именно в этих трех видах ячеек осуществляются одноименные фазы (стадии) процесса воспроизводства. Остается объяснить, где осуществляется четвертая фаза процесса воспроизводства, а именно, фаза распределения? Мы утверждаем, что в хозяйстве общества отсутствует сфера распределения, поскольку отсутствуют такого рода отдельные «распределительные» хозяйственные ячейки. Следовательно, распределение как фаза воспроизводства осуществляется в рамках всех функционирующих хозяйственных ячеек и в соответствующих им видах и сферах хозяйствования.

В том числе фаза распределения продуктов в процессе воспроизводства осуществляется в процессе собственно производства, в соответствующей сфере хозяйствования и как элемент взаимодействия участников этого процесса в рамках производственных ячеек. Можно утверждать, что распределение является необходимой составляющей, элементом процесса производства. Причем этот элемент является и предпосылкой (условием), и следствием (результатом) по отношению к самому процессу. Предпосылкой производства распределение продукта является потому, что прежде чем начать производство, его участники стараются предугадать, какая часть продукта достанется им в процессе распределения. Если эта часть их не удовлетворяет, производство не происходит. С другой стороны, распределение является следствием (результатом) производства, поскольку реально оно может быть применено только к продукту, появившемуся в результате осуществленного процесса производства. Распределить можно только то, что произведено.

В процессе распределения определяются доли участников (агентов) производства, поступающие в их распоряжение. Эти доли зачастую являются мотивами участников (агентов) производства. Соответственно, изменение системы распределения является одним из механизмов формирования мотивов агентов производства, т.е. является элементом производственных отношений. Вхождение распределения в систему производства подтверждается и практиками использования характеристик производства в качестве критериев процесса распределения производимых продуктов. Так, для разных участников производства распределение может осуществляться пропорционально затратам живого труда или пропорционально затратам овеществленного труда (капитала).

Концепция примата материального производства. Выделение видов хозяйствования позволяет поставить вопрос о том, как они взаимосоответствуют друг другу. В марксистской теории была принята идея главенства производства над остальными видами деятельности, которая получила наименование «принципа примата материального производства». В дальнейшем в литературе этот принцип зачастую интерпретировался как «экономический материализм» и даже «экономический империализм». В отечественной науке этот принцип обрел как своих сторонников, так и противников.

Одним из сторонников данного подхода являлся выдающийся российский экономист С.Н. Булгаков. В отдельных его тезисах можно легко найти отголоски концепции «примата производства»: «Основная мысль экономического материализма в том, что хозяйству принадлежит определяющая роль в истории и в жизни, или что вся культура имеет хозяйственную природу, носит на себе ее отпечаток. Он понимает мир как хозяйство. Взятая по существу и освобожденная от карикатурности и извращений, эта мысль глубока и значительна, и потому она способна к дальнейшему развитию и углублению» [Булгаков, 2009, с. 347].

Принцип примата материального производства декларируется и многими современными исследователями. В частности, Ю.М. Осипов отмечает: «Исходя из того, что потреблять все же можно лишь то, что произведено, производству следует отдать примат (ведущую роль) по отношению к потреблению, хотя примат этот не следует преувеличивать, ибо потребление тоже способно определять производство, его структуру, размах и производительную мощность» [Осипов, 1995, с. 15].

Однако есть исследователи, которые придерживаются противоположных взглядов. Радикальной точки зрения придерживается американский экономист Л. Мизес, который не только отвергает идею примата материального производства, но и провозглашает первичность духовной его составляющей: «"Производительные силы" являются нематериальными. Производство суть духовное, умственное и идеологическое явление. Это метод, который человек, направляемый разумом, применяет для наилучшего устранения беспокойства. То, что отличает условия нашей жизни от условий жизни наших предков тысячу или двадцать тысяч лет назад, есть нечто не материальное, а духовное. Материальные изменения являются результатом духовных изменений. Производство есть изменение данного в соответствии с замыслами разума. Эти замыслы – рецепты, формулы, идеологии – первичны; они преобразуют исходные факторы – и человеческие, и нечеловеческие – в средства. Человек производит посредством своего разума; он выбирает цели и применяет средства для их достижения» [Мизес, 2005, с. 134].

Признание определяющего характера процесса производства по отношению к другим видам хозяйствования – обмену и потреблению позволяет говорить и о преимущественном характере сферы производства по отношению к сферам обмена и потребления. Тогда сфера производства рассматривается в качестве определяющего звена хозяйства общества (экономики). Именно она определяет сущность всей экономической системы, которая, в свою очередь, является определяющей по отношению ко всей общественной системе.

Примат производственной деятельности находит свое выражение и в признании ведущей роли отношений производства по сравнению с отношениями обмена и потребления. Объяснение особенностей последних возможно только на базе выявленных свойств отношений производства. Примат производства является методологической базой выделения в качестве основы изучения хозяйствования ее основополагающего вида, т.е. производственной деятельности. Соответственно, в основу изучения хозяйства общества (экономики) кладется определяющая ее сфера материального производства. Именно на этой сфере мы и сосредоточим свое внимание в дальнейшем.

4.2. Основные элементы систем производственной, обменной и потребительской деятельности

Производственная деятельность. Под производством в узком смысле или собственно производством обычно понимается процесс создания продуктов для удовлетворения потребностей. Более точно производство определяется как «...процесс воздействия человека на вещество природы в целях создания материальных благ, необходимых для существования и развития общества» [*Экономическая энциклопедия...*, 1972, т. 3, с. 375] или как процесс взаимодействия между человеком и природой с целью приспособления продуктов природы к человеческим потребностям. Однако существует подход, который в качестве продукта (результата) труда (производственной деятельности) рассматривает наряду с материальными благами и самого человека – субъекта рассматриваемого процесса. Эту мысль воспроизводит, в частности, В.С. Барулин: «...действительным богатством общества, создаваемым в труде, является не только мир материальной и духовной культуры, но и человек – субъект и продукт своей трудовой деятельности» [*Барулин, 2000, с. 59*].

По этой причине в данной работе используется более широкая трактовка понятия материального продукта, которая включает в его состав не только материальные блага, но и материальные услуги. К материальным услугам мы относим прежде всего услуги по образованию и здравоохранению, которые формируют человека как создателя среды своего обитания и ее пользователя. Понимание материального продукта как материальных благ и услуг приводит и к иному пониманию материально-производственной деятельности и соответствующей сферы хозяйства. Такой сферой мы будем называть область деятельности людей, в которой осуществляется производство материальных благ и услуг.

Признание примата сферы производства по отношению к другим сферам хозяйства общества ставит вопрос об особенностях ее функционирования и прежде всего о выявлении ее структуры. В ходе анализа видов хозяйственной деятельности мы выделили основные их структурные элементы (см. табл. 4.1). Тогда к элементам производственной деятельности были отнесены:

- 1) объединяющие индивидов производственные ячейки в качестве первичных коллективов, осуществляющих производственную деятельность;

- 2) цель процесса производства – создание благ;
 - 3) условия осуществления живой деятельности – средства производства (овеществленный труд);
 - 4) живая производственная деятельность – процесс труда;
 - 5) механизмы вовлечения членов общества в производственную деятельность – отношения производства;
 - 6) продукты труда – материальные блага и услуги.
- Рассмотрим некоторые из этих элементов более подробно.

• *Сфера производства и производственные ячейки как системы*

Сфера производства представляет собой совокупность взаимосвязанных хозяйственных ячеек, производящих материальные блага и услуги, т.е. производственных ячеек. Каждая производственная ячейка также, в свою очередь, является системой, т.е. состоит из определенных взаимосвязанных элементов. Следовательно, в процессе анализа материально-производственной сферы как системы необходимо рассмотреть механизмы формирования отдельных производственных ячеек, и далее – механизмы взаимодействия самих этих ячеек.

Таким образом, для выявления принципов функционирования сферы производства необходимо рассмотреть две группы вопросов. Во-первых, объяснить, как устроена отдельная производственная ячейка, т.е. из каких элементов она состоит, и какие принципы и механизмы лежат в основе объединения этих элементов. Во-вторых, необходимо рассмотреть механизмы объединения, взаимодействия отдельных ячеек друг с другом.

• *Труд как форма участия общества в производственной деятельности*

Важнейшим элементом структуры производственной деятельности является ее живая составляющая – процесс труда. Наиболее распространенное определение труда трактует его как целесообразную деятельность человека по приспособлению продуктов природы к человеческим потребностям. Как видно, это определение существенно перекликается с определением самой производственной деятельности. Поэтому прежде всего нам необходимо разобраться, в чем заключается отличие этих категорий.

Уже из самого общего определения производства как процесса приспособления продуктов природы к человеческим потребностям

стям следует, что в нем необходимо участвуют две стороны: природа (предоставляющая свои элементы, вещества, природные процессы) и общество (приспосабливающее их к своим потребностям). Однако говоря о совместном участии общества и природы в процессе производства, мы понимаем, что форма этого участия различна. Общество является субъектом производства, т.е. той силой, которая его осуществляет. Природа же выступает в качестве его объекта, является частью материального мира, изменение которой осуществляется в угоду и в интересах общества. Таким образом, участие природы в производстве проявляется в «предоставлении» своих элементов (веществ и природных процессов) для дальнейшего их приспособления к человеческим потребностям. Участие общества состоит в осуществлении специфической деятельности по преобразованию продуктов природы – труда. Таким образом, труд является формой участия общества в процессе производства. Труд – «живая» (непосредственно осуществляемая) деятельность по созданию среды обитания человека.

Понимание того, что процесс производства есть форма взаимодействия природы и общества, а труд есть специфическая форма участия в нем общества, появилось уже на стадиях становления политической экономии. Это подтверждает, в частности, широко известное высказывание Уильяма Петти о том, что «труд есть отец богатства, земля – его мать». Характеристики труда как средства взаимодействия человека и природы неоднократно встречаются у К. Маркса. В частности, он отмечает, что труд «...есть прежде всего процесс, совершающийся между человеком и природой, процесс, в котором человек своей собственной деятельностью опосредствует, регулирует и контролирует обмен веществ между собой и природой...» [*Маркс и Энгельс*, 1960, с. 188]. Аналогичное понимание мы встречаем и у современных исследователей. В частности, по мнению В.С. Барулина, «нерасторжимость природы и общества, нагляднее всего проявляющаяся в труде, является важнейшей составляющей материалистического понимания общества» [*Барулин*, 2000, с. 56].

Изучение взаимодействия природы и человека позволяет выделить в процессе производства так называемую экологическую составляющую. Для этого напомним, что производство является формой взаимодействия между обществом и природой. Рассмотрим в общем виде схему этого взаимодействия (рис. 4.1). Формой участия общества в процессе производства является труд,

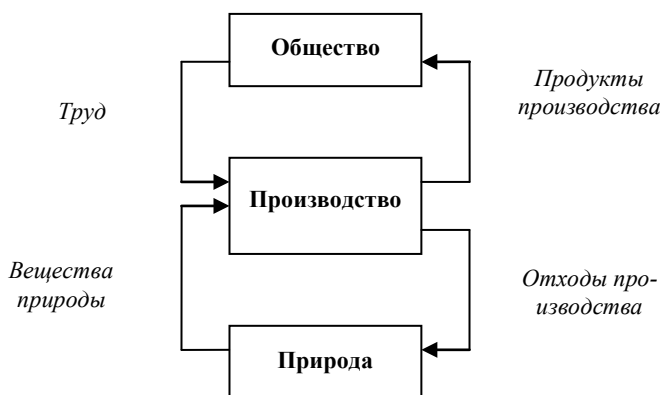


Рис. 4.1. Схема взаимодействия общества и природы в процессе производства продуктов

т.е. специфическая деятельность членов общества по преобразованию элементов природы с целью приспособления их к удовлетворению потребностей. Следовательно, с точки зрения общества труд выступает и формой затрат общества в процессе производства. Труд – это то, что общество затрачивает на производство продуктов. Результатом производства с точки зрения общества является продукция, используемая для удовлетворения потребностей членов общества.

Однако в процессе производства используется не только труд, в него вовлекаются определенные элементы природы, являющиеся объектами (предметами) труда, отчуждаемыми от природы и бросааемыми человеком в процесс производства. По окончании этого процесса часть элементов природы преобразуется в продукты производства и поступает в сферу потребления общества, другая же часть превращается в отходы и вновь возвращается в природу.

Таким образом, в процессе производства неотъемлемо участвуют и общество, которое привносит в производство труд, и природа, привносящая сюда свои элементы. При этом общество выступает агентом и субъектом производства. Экономическая наука есть отражение процесса производства с позиций этого субъекта. Эти позиции определяют то, как обществу видятся затраты на

производство, и то, в каком виде предстают его результаты. Так, в качестве результатов производства общество рассматривает только его полезные продукты, совершенно абстрагируясь от другой части результатов этого процесса – производственных отходов. Вместе с тем при оценке затрат на осуществление процесса производства общество учитывает лишь свою собственную деятельность в этом процессе, т.е. труд. Вторая же необходимая составляющая затрат – использованные элементы природы – рассматривается как данная, даровая и учитывается лишь в той мере, в какой изымание объектов природы (предметов труда) связано с осуществлением трудовой деятельности.

Восприятие полезных продуктов как единственного результата процесса производства и труда, как единственной формы затрат на его осуществление означает, что мы анализируем процесс производства с позиций одного из элементов этой системы, а именно – общества. Последнее рассматривает природу в качестве пассивного полигона человеческой деятельности, интересующего общество лишь постольку, поскольку она является безотказным источником средств производства.

Длительное время производство не оказывало существенного влияния на окружающую среду человека, поэтому не возникал и вопрос об экономической оценке этого влияния. Центром внимания исследователей при анализе процесса производства было участие общества в процессе производства, природа рассматривалась лишь как пассивный и безграничный источник предметов труда. В соответствии с таким подходом в обществе формировались представления о затратах и результатах производства. В качестве затрат на производство продукции рассматривалась специфическая деятельность членов общества, обеспечивающая обмен веществ между человеком и природой, точнее, приспособление продуктов природы к человеческим потребностям, т.е. труд. Он выступал в качестве общественной формы затрат на производство уже в самых первых исследованиях по политической экономии.

Однако природа является не только источником средств производства, но и средой обитания человека. Отношение к природе лишь как к источнику средств производства безопасно, пока участие природы в производстве не ставит под угрозу ее способность выступать в качестве среды обитания. Когда же ущерб становится значительным и не может быть ликвидирован самой природой,

возникает необходимость учета всех факторов и последствий производства. Общество в этом случае вынуждено подняться выше простого понимания производства лишь со своей «колокольни», с точки зрения учета труда и полезности. Оно должно научиться учитывать затраты элементов природы, ущерб, который наносится природной среде, должно уметь сравнивать этот совокупный результат производства с совокупными затратами на его осуществление. Таким образом, появится необходимость учета обществом не только трудовой, но и экологической составляющей процесса производства.

● *Трудовая деятельность как диалектическое единство живого и опредмеченного (овеществленного) труда*

Общая теория деятельности рассматривает ее как диалектическое единство живой и опредмеченной составляющих. Анализ одного из видов человеческой деятельности, а именно трудовой деятельности, также требует ее рассмотрения как диалектического единства живого и опредмеченного (овеществленного) труда. Труд представляет собой совокупность определенных действий, направленных на превращение элементов природы в продукты, с помощью которых осуществляется удовлетворение потребностей. При этом для достижения поставленной цели кроме элементов природы и живого человеческого труда необходимо наличие между ними еще одного элемента, а именно материальных средств воздействия на вещества природы или средства труда. По определению К. Маркса, «средство труда есть вещь или комплекс вещей, которые человек помещает между собой и предметом труда и которые служат для него в качестве проводника его воздействий на этот предмет» [Маркс и Энгельс, 1960, с. 190].

Без средств труда, так же как и без живого труда, создание продукта невозможно. Однако эти средства являются продуктами предшествующего труда, в которых этот труд нашел свое воплощение, т.е. овеществленным трудом. Следовательно, процесс производства (трудовая деятельность) представляет собой необходимое единство живого и опредмеченного труда. Как отмечает В.П. Фофанов, «...система трудовой деятельности – это диалектическое единство живого и опредмеченного труда. Средства труда, объективно необходимые для освоения богатств природы как искусственное продолжение естественных органов человека, являются носителями опредмеченного труда. ... Все эти элементы

объединяет в целое живая трудовая деятельность» [Фофанов, 1981, с. 211].

Ю.И. Семенов отмечает различие технического и социально-экономического подхода при анализе средств труда, которые «...подразделяются на активные и пассивные. Последние можно было бы назвать также условиями труда. Но различие между активными средствами труда и пассивными важно лишь в чисто техническом отношении. В социально-экономическом смысле они суть одно целое, что оправдывает использование для их обозначения одного единого термина» [Семенов, 2003, с. 98].

Овеществленный труд представлен не только средствами труда. Другой группой объектов, которые воплощают в себе прошлый труд, являются предметы труда. Предмет труда – это элемент природы, на который направлен процесс труда и который подвергается заранее намеченному изменению с целью превратить его в необходимый продукт. Возникает вопрос, в какой мере предмет труда представляет овеществленный труд? По-видимому, предметы труда представляют опредмеченную деятельность лишь постольку, поскольку они ассимилируются трудом.

«Различие предметов и средств труда, – как отмечает Ю.И. Семенов, – носит не абсолютный, а относительный характер. Когда землю пахут и боронят, тогда она предмет труда. Но когда ее засеяли, – она уже средство труда. Она теперь – вещь, которую человек поместил между собой и зерном и при помощи которой он воздействует на зерно с тем, чтобы это зерно дало начало новому растению и новым зернам» [Семенов, 2003, с. 97–98].

Процесс обмена. Обменом мы называем вид хозяйственной деятельности, в процессе которого между хозяйственными ячейками осуществляется взаимная передача материальных объектов или услуг (деятельности). Превращение обмена в необходимый вид хозяйственной деятельности связано с возникновением и углублением общественного разделения труда. По этой причине в идеале каждая производственная ячейка переходит на производство продукта одного вида. Однако для своего воспроизводства она должна возместить использованные средства производства и восстановить затраченную рабочую силу. Для этого ей необходимы определенные наборы средств производства и продуктов потребления. Возникает потребность в наличии постоянной проце-

дуры превращения совокупности созданных продуктов в необходимые наборы средств производства и предметов потребления.

Современная наука свидетельствует о том, что обмен в качестве постоянного специального вида деятельности (торговля) возник очень давно. Как отмечает Ф. Хайек, «...торговля, безусловно, зародилась в глубокой древности, причем торговля дальняя, торговля предметами, происхождение которых вряд ли было известно и самим торговцам; и она гораздо древнее любого другого вида прослеживаемых ныне контактов между группами, обитавшими далеко друг от друга. Современная археология подтверждает, что торговля древнее земледелия или любого другого вида регулярного производства.... В Европе обнаружены свидетельства торговли на очень значительные расстояния даже в эпоху палеолита, т. е. по меньшей мере 30 тысяч лет назад.... Восемь тысяч лет назад, еще до появления торговли изделиями из металла и керамики, Катал-Хююк в Анатолии и Иерихон в Палестине превратились в центры торговых путей между Черным и Красным морями...» [Хайек, 1992, с. 69–71].

Использование разработанной общей теорией «типовой» структуры деятельности, (см. табл. 4.1), позволяет представить структуру обменной деятельности в следующем виде:

- 1) вид хозяйственной ячейки – обменная (торговая) ячейка;
 - 2) цель – получение желаемого набора продуктов;
 - 3) условия (средства) обмена – результаты овеществленного труда;
 - 4) вид живой трудовой деятельности – торговый труд;
 - 5) вид хозяйственных отношений – отношения обмена;
 - 6) продукт (результат) торговли – обмен благами.
- Рассмотрим основные из этих элементов более подробно.

• *Агенты (участники) обменной деятельности*

В качестве агентов (субъектов) обменной деятельности могут выступать хозяйственные ячейки различных видов, имеющие в своем распоряжении те или иные блага и услуги. К таковым прежде всего следует отнести производственные ячейки, которые стремятся обменять созданные ими продукты или услуги. Активное участие в обмене принимают потребительские ячейки (домохозяйства). Производственные ячейки, участвующие в общественном разделении труда, для осуществления процесса воспроизводства должны иметь возможность обменять созданные продук-

ты или услуги на средства производства, необходимые для возмещения затраченных в производстве, а также на предметы потребления, необходимые для возмещения затрат рабочей силы. Потребительские ячейки для обеспечения своей жизнедеятельности должны обменивать имеющиеся в их распоряжении продукты или денежные средства, поступающие за участие их членов в процессе производства, на необходимый набор потребительских продуктов, формирующих фонд потребления домохозяйства.

Выделение обменной деятельности в качестве вида хозяйствования приводит к появлению специального вида хозяйственных ячеек, которые мы будем называть обменными (торговыми). Эти ячейки специализируются на осуществлении обменной деятельности. Фактически они становятся посредниками между покупателями и продавцами (в том числе между производителями и потребителями).

- *Типы обмена*

Выделяются различные типы обмена.

В зависимости от объекта обмена выделяются обмен благами и обмен деятельностью.

В зависимости от формы обмена выделяется натуральный (Т-Т) и денежный (Т-Д-Т) обмен.

В зависимости от самостоятельности агентов (участников) обмена выделяется эквивалентный и неэквивалентный обмен.

- *Виды обменной деятельности*

Обмен рассматривается в качестве одного из видов хозяйственной деятельности. В свою очередь он также имеет несколько составляющих (подвидов): 1) транспортировку продуктов; 2) хранение продуктов; 3) подготовку продуктов к обмену (в частности расфасовку); 4) собственно процедуру обмена продуктов.

Анализ названных видов обменной деятельности следует осуществлять, опираясь на общие методологические приемы, разработанные общей теорией деятельности. Прежде всего, необходимо рассмотреть их структуру, т.е. выделить и проанализировать основные элементы названных видов обменной деятельности. На первое место выходит рассмотрение их как диалектического взаимодействия живой и овеществленной деятельности.

Так, деятельность по *транспортировке продуктов* требует как осуществления определенного живого труда, так и условий

для осуществления этого труда, которые представлены в виде труда прошлого, овеществленного. Овеществленный труд воплощен в средствах производства, используемых для осуществления транспортной деятельности. К таковым средствам производства относятся: 1) транспортные средства (автомобили, суда, самолеты, поезда и т.п.); 2) погрузочно-разгрузочные средства (краны, транспортеры и т.п.); 3) объекты транспортной инфраструктуры (автодороги, железные дороги, порты, аэропорты и т.п.); 4) службы, обеспечивающие функционирование названных средств производства (транспортные предприятия, ремонтные заводы, дорожно-эксплуатационные участки, верфи и т.п.).

Хранение продуктов как вид торговой (обменной) деятельности в настоящее время предполагает создание специальных комплексов – терминалов, осуществляющих прием, хранение и выдачу продуктов торговли. Эти комплексы тесно связаны, внедрены в транспортную инфраструктуру. Для их организации необходимо создание громадных складских помещений, начиненных различным погрузочным и транспортным оборудованием, управляемым электронной техникой. Крупные терминалы связаны с отдельными большими и малыми складами и базами. Все они задействуют большое количество разнообразного живого труда. В настоящее время эта сфера действия определяется как оптовая торговля и изучается в рамках отдельной специальной дисциплины – логистики.

Отдельным видом деятельности, который также осуществляется в процессе обмена, является *подготовки продуктов к обмену*. К этой деятельности относится, в частности, расфасовка (распределение продуктов по весу) или упаковка реализуемых продуктов. Получая продукты от производителей большими партиями, склады и терминалы осуществляют их подготовку для дальнейшего продвижения к конечным потребителям.

Кроме названных видов обменной деятельности необходимо упомянуть о необходимости наличия *собственно процедуры обмена продуктами*. Для того чтобы проанализировать эту процедуру, рассмотрим, какие основные агенты принимают участие в процессе обмена. Как очевидно, на одной стороне находятся производители продуктов, на другой – их потребители. Однако в редких случаях обмен производится напрямую, т.е. от производителя к потребителю. Как правило, между ними находятся зачастую многочисленные посредники, представляющие оптовые и розничные ячейки

обмена. Процесс перехода продукта от производителя к потребителю опосредуется многократными переходами его между ними.

Процедуры обмена на последнем участке, т.е. при переходе продукта к конечному потребителю (независимо от того, осуществляется ли этот переход от производителя или от посредника) отличается от промежуточных процедур обмена, в которых участвуют производители и посредники или только посредники. По этой причине последняя стадия обмена (в том числе и терминологически) выделяется от всех других стадий. В современной экономике она получила название розничной торговли. В каждой стране существуют юридически оформленные правила осуществления этих процессов. Ключевую роль в этих процессах играет имеющаяся кредитно-денежная система страны. Она обеспечивает взаимодействие хозяйственных ячеек, а точнее их взаиморасчетов, в том числе обслуживает и обмен продуктами производства. Очевидно, что для создания всей этой системы необходимы серьезные усилия со стороны материального производства.

- *Средства (условия), необходимые для осуществления обмена*

Овеществленная деятельность представляет собой условия осуществления живой обменной деятельности, т.е. совокупность созданных предшествующим трудом материальных средств, используемых в обменной деятельности. Различные виды обменной деятельности требуют для своего осуществления специальных средств, под которыми мы понимаем здания, сооружения, оборудование и т.п.

- *Живая деятельность по осуществлению обмена (торговый труд)*

Обменная деятельность, как и всякая другая есть диалектическое единство овеществленного и живого труда. Последний применительно к этому виду деятельности мы будем называть торговым трудом. Каждый вид обменной деятельности воплощается в различных видах соответствующего торгового труда. Так, деятельность по транспортировке продуктов требует использования широкого разнообразия живого труда, который только и может осуществить процесс транспортировки продуктов. Среди видов такого труда можно назвать труд водителей, машинистов, пилотов, диспетчеров, обходчиков, матросов, крановщиков, такелажников, ремонтников и многие, многие другие. Продуктами боль-

шинства видов труда, используемых в транспортной сфере, являются так называемые материальные услуги.

Аналогичным образом, процессы хранения продуктов и подготовки их к обмену требуют не только производственных мощностей, но и использования специальных видов труда. Огромное количество труда задействуется для осуществления собственно процедуры обмена. Об этом свидетельствует, в частности, количество населения, работающего на предприятиях оптовой и розничной торговли.

- *Сфера обмена*

Современная система деятельности по обмену продуктами задействует различные отрасли и сферы хозяйства. Так, в ее осуществлении принимают участие транспортная сфера, складское хозяйство и оптовая торговля, розничная торговля, кредитно-денежная система. Функционирование этой системы обеспечивается использованием многообразного труда огромного количества людей. В сфере обмена функционирует огромное количество специализированных хозяйственных ячеек, которые взаимодействуют друг с другом, т.е. вступают в определенные отношения. Эти отношения мы будем называть отношениями обмена.

- *О непроизводительном характере торгового труда*

Обмен является необходимым и важным видом хозяйственной деятельности. Соответственно, и труд, используемый в этой сфере, является необходимым видом общественного труда. Однако многие экономические школы, в том числе и классики политэкономии отводили этому виду труда подчиненную роль. В соответствии с классической концепцией производительного труда труд торговцев не считался трудом, создающим стоимость.

Английский экономист А. Маршалл оказался одним из критиков такого подхода: «Иногда говорят, что торговцы ничего не производят, что в то время, как столяр-краснодеревщик изготавливает мебель, торговец мебелью лишь продает то, что уже произведено. Но выведение такого различия между ними не имеет под собой научных оснований. Оба они производят полезности, и ни один из них не способен на большее: торговец мебелью перемещает и перестраивает материю так, чтобы она стала более пригодной к употреблению, а столяр делает то же самое и ничего более. Моряк или железнодорожник, перевозящие уголь на поверх-

ности земли, производит его точно так же, как и шахтер, перемещающий его под землей; рыборотговец помогает переместить рыбу из того места, где она сравнительно малополезна, туда, где она принесет большую пользу, а рыбак также ничего не делает сверх того» [Маршалл, 1993, с. 122–123].

- *Отношения обмена*

Выявление обменной деятельности позволяет подойти к рассмотрению механизмов вовлечения в нее участников обмена или хозяйственными отношениями обмена. Многие авторы отмечают важность отношений обмена. По мнению Л. Мизеса, «отношение обмена является фундаментальным общественным отношением» [Мизес, 2005, с. 184]. Российский философ Ю.И. Семенов все экономические отношения сводит к отношениям распределения и обмена: «отношения распределения и обмена – единственные экономические отношения. Никаких других экономических отношений, кроме них, не существует» [Семенов, 2003, с. 100]. На наш взгляд, оба автора говорят, скорее, не об отношениях обмена, а об обменной деятельности. Этот вопрос мы рассмотрим ниже – см. п. 4.3).

Процесс потребления. Процесс потребления является одной из составляющих процесса хозяйствования (производства в широком смысле). Анализ деятельности по потреблению создаваемых продуктов и услуг требует выделения в ее структуре следующих элементов:

- 1) хозяйственных ячеек соответствующего вида – потребительских ячеек (домохозяйств);
- 2) целей потребления – удовлетворения потребностей индивидов;
- 3) живой потребительской деятельности (домашнего труда);
- 4) средств (условий) домашнего труда (овеществленной деятельности, материальных элементов домашнего хозяйства);
- 5) механизмов вовлечения (объединения) агентов в потребительские ячейки (отношений потребления);
- 6) продукт (результат) потребления – степень удовлетворения потребностей.

- *Домохозяйства*

Сфера потребления представляется как совокупность хозяйственных ячеек соответствующего вида – потребительских ячеек

или домашних хозяйств. Домашнее хозяйство зачастую обозначается в литературе термином домохозяйство. В российской литературе для ее обозначения используется также понятие «потребительской ячейки». Такая ячейка рассматривается как один из типов ячеек собственности. Как отмечает Ю.И. Семенов, существуют ситуации, когда «в ячейку собственности входят только предметы потребления, но не средства производства. В такой ячейке общественное производство осуществляться не может: в ней происходит третичное распределение и потребление. Если в ней и ведется хозяйство, то только домашнее (приготовление пищи для личных нужд его членов и т.п.). В эти ячейки обычно входят не только собственники предметов потребления, но и люди, находящиеся на их иждивении. Данные ячейки собственности можно назвать иждивенческими или иждивенческо-потребительскими» [Семенов, 2003, с. 110–111]. В нашей работе мы будем называть такие ячейки «*потребительскими ячейками*» или «*домохозяйствами*».

Необходимость использования этих категорий при анализе потребления определяется тем, что в процессе потребления каждый отдельный индивид выступает частью специфической социальной группы – семьи – на основе которой и формируются домохозяйства. Другими словами, агентами потребления являются не отдельные индивиды, а коллективные домохозяйства. Процесс потребления, как и все другие хозяйственные процессы, носит коллективный характер. Исходной клеточкой человеческого общества является семья. Люди живут не отдельно, а в семьях. Именно семья берет на себя функции воспроизводства и воспитания отдельных личностей, т.е. подготовки их к функционированию в качестве членов человеческого общества (социализации). В том числе именно в семье организуется и процесс потребления продуктов производства.

Чем отличаются понятия «домохозяйство» и «семья», и почему экономическая теория изучает именно домохозяйства?

По нашему мнению, в семье формируется комплекс всех необходимых граней человеческой личности. И этих граней великое множество. К ним относятся и воспитание морально-этических норм (формирование системы ценностей каждого человека), и усвоение технологии межличностных коммуникаций (в том числе освоение языка), и подготовка к включению в систему общественного разделения труда. В том числе семья выполняет важные

функции в процессе хозяйственной деятельности. Во-первых, она выступает как «поставщик», «производитель» рабочей силы. Семья готовит не просто абстрактных индивидов – новых членов общества, а людей, способных участвовать в сложившемся в обществе конкретном производственном процессе. Во-вторых, именно в семье происходит формирование индивидуальных потребностей людей, совокупность которых формирует общественные потребности и для удовлетворения которых и осуществляется общественный процесс производства.

Под термином «домохозяйство» понимается та часть функций в деятельности семьи, которые связаны с хозяйственной деятельностью. Прежде всего, имеются в виду формирование рабочей силы, формирование общественных потребностей и осуществление собственно процесса потребления. «Домохозяйство» – это проекция семьи на хозяйственную деятельность.

Выделение субъектов потребления позволяет очертить границы сферы, в пределах которой осуществляется данная деятельность. Этими границами являются границы домохозяйства (семьи). Пересечение их означает, что продукт поступил в распоряжение, в собственность домохозяйства. Для этого продукт должен оказаться в собственности кого-либо из членов домохозяйства. Чаще всего этот «кто-либо» присваивает, получает определенную долю продуктов за участие в процессе их производства (распределение продуктов производства) и далее обменивает ее на необходимые продукты потребления. В этом случае обмен выступает в качестве фазы, предшествующей потреблению. В отдельных случаях члены домохозяйства могут получить продукт без участия в обмене. Это имеет место, если они потребляют продукты, созданные собственным трудом. Возможно и потребление продуктов, которые получены в качестве доли за участие в совместном труде, в процессе которого эти продукты и были созданы. В таких случаях потребление следует непосредственно за производством или распределением.

• *Домашний труд*

Важным элементом структуры потребительской деятельности является ее «живая» составляющая. Живая потребительская деятельность представляет собой совокупность действий, которые ее агенты производят в процессе осуществления данной деятельности. Такого рода действия мы будем называть домашним трудом.

Мы можем выделить следующие виды домашнего труда, связанные с потреблением материальных продуктов: 1) распределение продуктов между членами семьи; 2) хранение продуктов; 3) различного рода обработку продуктов с целью непосредственной их подготовки к потреблению, в частности домашнее приготовление пищи; 4) действия по поддержанию санитарного и эстетического состояния среды обитания домохозяйства (уборка квартиры, дома, участка); 5) мероприятия по обслуживанию используемых предметов потребления (чистка и ремонт жилья, мебели, одежды).

Следующие виды домашнего труда связаны с потреблением услуг: 1) помощь в получении образования членами домохозяйства; 2) медицинская помощь; 3) организация отдыха и досуга; 4) выхаживание и воспитание подрастающего поколения.

Следует отметить, что процесс дифференциации активно проявляется и в рассматриваемой нами потребительской деятельности. В итоге многие виды домашнего труда выделяются из домашнего хозяйства и становятся отраслями сферы производства. Среди таковых можно назвать бытовые услуги, общественное питание, образование, здравоохранение, отдых и туризм. В результате такой дифференциации потребители имеют возможность получить услуги существенно более высокого качества и сократить время занятия домашним трудом.

• *Материальные элементы домашнего хозяйства*

Как и каждый вид деятельности, живая потребительская деятельность не может производиться без соответствующих материальных условий (средств) ее осуществления. Будем называть их средствами (условиями) потребительской деятельности или домашнего труда. Как правило, эти средства являются продуктами предшествующего труда, т.е. они являются овеществленным трудом.

Домохозяйства представляют собой определенные комплексы этих средств, предназначенных для обеспечения жизнедеятельности членов семей и формирующих среду обитания домохозяйств.

К основным средствам домашнего труда следует отнести следующие объекты личной (семейной) собственности: 1) жилые и нежилые помещения со всеми их техническими условиями; 2) бытовую технику (включая средства связи); 3) одежду, обувь; 4) различные бытовые инструменты и принадлежности; 5) пред-

меты и оборудование развлекательного и культурного назначения;
б) личный транспорт.

Очевидно, что качество предметов, окружающих человека в быту, определяется уровнем развития материального производства. Создателем средств домашнего труда может быть как предшествующий домашний труд, так и труд общественный. Чем более развито общество, тем большая доля домашних средств труда создается в общественном секторе. Дифференциация домашнего труда развивается и в направлении отделения от него многих видов труда, связанных с производством домашней утвари и оборудования.

- *Отношения потребления*

Поскольку в процессе осуществления потребительской деятельности члены семей (домохозяйств) взаимодействуют друг с другом, постольку можно говорить о существовании определенных механизмов вовлечения их в этот совместный процесс. Такие механизмы мы называем социальными отношениями. Следовательно, члены семей в процессе потребления вступают в социальные отношения определенного вида. Мы будем называть их отношениями потребления – механизмами вовлечения индивидов в совместную потребительскую деятельность. Далее мы попробуем выделить типы этих механизмов.

4.3. Технологические и экономические виды отношений производства, обмена и потребления. Система хозяйственных отношений

Две стороны хозяйственной деятельности и два вида – технологические и экономические – хозяйственных отношений. Как мы помним, важнейшим методологическим приемом исследования человеческой деятельности является выделение двух ее сторон или аспектов. В первом аспекте деятельность рассматривалась как взаимоотношения человека и природы, во втором – как взаимоотношения между людьми. Указанная двойственность деятельности позволила нам выделить и двойственность социальных отношений, которые предстали как диалектическое единство естественных (технологических) и общественных отношений.

Данный методологический прием следует использовать при анализе всех типов деятельности и социальных отношений. В данной работе мы применим его в процессе анализа хозяйственной деятельности. У данного объекта исследования (хозяйствования) мы выделим две стороны и рассмотрим его как: 1) взаимодействие людей с природой; 2) взаимодействие людей друг с другом. Соответственно, в рамках хозяйствования будут выделены естественная (технологическая) и общественная (экономическая) составляющие.

Следует отметить, что такой подход использовал в ходе анализа процесса производства К. Маркс: «В производстве люди вступают в отношение не только к природе. Они не могут производить, не соединяясь известным образом для совместной деятельности и для взаимного обмена своей деятельностью. Чтобы производить, люди вступают в определенные связи и отношения, и только в рамках этих общественных связей и отношений существует их отношение к природе, имеет место производство» [Маркс и Энгельс, 1957, с. 441].

Рассмотрение хозяйствования как процесса преобразования природы позволяет увидеть соответствующие формы вовлечения индивидов в совместный хозяйственный процесс, продиктованные специфическими особенностями участвующих в нем природных объектов, процессов и человеческих действий. Такие формы вовлечения мы будем называть «хозяйственными технологическими отношениями». Вторая сторона хозяйствования проявляется при рассмотрении его как взаимодействия между людьми. Эта сторона должна обеспечить интерес сознательных индивидов к участию в совместном процессе. Для этого посредством специальных механизмов формируются мотивации участия индивидов в совместной хозяйственной деятельности. Эти механизмы мы будем называть «хозяйственными экономическими отношениями». Таким образом, две стороны хозяйственной деятельности порождают и два вида хозяйственных отношений: технологические и экономические. Эти отношения в процессе хозяйствования находятся в органическом единстве.

В отечественной литературе идея выделения в хозяйственных отношениях их естественной и общественной составляющих встречается в работах ряда авторов. В частности, об этом говорят Г.В. Мокронос и А.Т. Москаленко: «Процесс общественного производства – это всегда два вида отношений: с одной стороны –

естественное отношение человека к природе в процессе его жизнедеятельности, когда он воздействует на природу, создавая необходимые для жизни продукты; с другой стороны – общественные отношения как процесс взаимодействия людей в производстве, обмене деятельностью, распределении и потреблении» [Мокроносов, Москаленко, 1981, с. 97–98].

Названные авторы выявление двух сторон хозяйствования связывают с формированием соответствующих сторон в разделении труда: «Наличие двух сторон в общественном производстве обнаруживается прежде всего в так называемом техническом и общественном разделении труда. Иначе говоря, организационно-технические отношения объективированы, воплощены в системе технического разделения труда. Это находит свое выражение в специализации и кооперации производства, в дифференциации людей по квалификации, образованию, специальности, профессии и т. д. Социально-экономические отношения объективированы, воплощены в дифференциации людей на классы, слои, группы, различающиеся по их отношению к средствам производства, роли и месту в общественной организации труда, способам получения результатов труда» [Мокроносов, Москаленко, 1981, с. 98].

Аналогичную мысль мы встречаем в коллективной монографии московских авторов: «Люди, занимающиеся производственной деятельностью, вступают, таким образом, в определенные социальные отношения, которые, с одной стороны, выражают содержание и характер их экономической деятельности, а с другой – определяют содержание и характер их отношений друг к другу ...» [Общественная практика ..., 1989, с. 98]. Как видно, здесь рассматриваются стороны именно «социальных отношений», что используется и в нашей работе.

Рассматривая две стороны производственной деятельности, М.Н. Перфильев утверждает: «Если первый вид деятельности выступает как сторона в развитии производства совокупного человека, его производительных сил (всякая производительная сила, известно, «есть приобретенная сила, продукт... деятельности»), то второй – как сторона в развитии общения совокупного человека, его сотрудничества в сфере производства. В первом случае в рамках общества мы познаем систему так называемых естественных отношений... во втором случае – систему социальных (в нашем понимании – общественных – А.Е.) отношений» [Перфильев, 1974, с. 105].

Некоторые советские исследователи специально отмечали различие и единство технологических и экономических отношений. По мнению О.В. Лармина, «техничко-производственные и экономические отношения – это две стороны одного и того же процесса. Разделить их можно только посредством абстракции. Но между тем это далеко не одно и то же. Техничко-производственные отношения между рабочими на конвейере рижского радиозавода ВЭФ и на каком-либо из предприятий японской фирмы «Сони» – примерно одни и те же. Однако экономические отношения, складывающиеся в процессе производства на этих заводах, прямо противоположны» [Лармин, 1970, с. 54–55].

На принципиальное качественное различие технологических и экономических отношений указывает А.М. Кривуля: «Внутри этой кооперированной деятельности имеют место процессы взаимодействия («технические отношения»), которые, однако, относятся не к общественным отношениям, а к структурным элементам совокупной деятельности людей. Применительно ко всему обществу также можно говорить о технических отношениях (в смысле производственных связей), взаимодействиях звеньев общественного разделения труда, но при этом их нельзя путать с общественными отношениями, опосредующими данные связи и взаимодействия» [Кривуля, 1988, с. 60].

На необходимость выделения «организационно-трудовых отношений», которые «не являются социально-экономическими и тем самым производственными» в трактовке К. Маркса и Ф. Энгельса, настаивает и Ю.И. Семенов: «Люди нередко, а теперь чаще всего трудятся совместно. Работники кооперируют свои усилия: совместно изменяют предмет труда или последний поочередно переходит из одних рук в другие, каждый раз подвергаясь все новой и новой обработке. Существует определенная организация труда и люди, которые организуют и координируют трудовую деятельность и т.п. Все описанные выше и другие связи несомненно представляют собой отношения в процессе производства, являются производственными в буквальном смысле этого слова. Но они не являются социально-экономическими и тем самым производственными в том смысле слова, который вкладывали в него К. Маркс и Ф. Энгельс. Это отношения существуют не в масштабе социоисторического организма в целом, а лишь внутри существующих в нем хозяйственных ячеек. Их можно изменить,

не меняя типа общества. Лучше всего их было бы назвать организационно-трудовыми отношениями» [Семенов, 2003, с. 100].

Вышеупомянутые Г.В. Мокроносов и А.Т. Москаленко отмечают принципиальную важность различения этих отношений для восприятия политической экономии: «Выделение двух сторон отношений в общественном производстве является исходным пунктом, от которого зависит понимание политической экономии» [Мокроносов, Москаленко, 1981, с. 98].

В целом различие технологических и экономических отношений имеет фундаментальное методологическое значение, поскольку они обладают различными внутренними сущностями. Первые опираются на использование различных материальных природных процессов, законов и свойств. Они относятся к естественным отношениям и составляют предмет естественных наук. Экономические отношения являются частью общественных отношений. Они формируются обществом в качестве средства осуществления совместной деятельности. Ведущее место среди них занимают производственные отношения, которые и составляют предмет политической экономии.

Выведение технологических отношений за рамки отношений экономических (общественных) сказывается и на трактовках предмета экономической науки. Ряд исследователей высказывались о вхождении в него исключительно экономических отношений. Другие исходили из необходимости совместного рассмотрения и технологических, и экономических отношений. Так, по мнению О.В. Лармина, «...предметом экономической науки являются закономерности развития и технико-производственных (включая управленческие), и экономических отношений, т.е. закономерности развития производственных отношений в широком смысле этого слова, а не только отношений собственности» [Лармин, 1970, с. 59].

Промежуточное положение занимает позиция исследователей, предлагающих в рамках предмета экономической теории рассматривать технологические отношения, но лишь в качестве предпосылок отношений экономических. Этой позиции придерживаются, в частности, Г.В. Мокроносов и А.Т. Москаленко: «Различие общественной и технической сторон производства необходимо для более четкого определения предмета политической экономии и конкретных экономических и технических наук. Техника, организационно-технические связи, взятые во всем их мно-

гообразии, являются предметом изучения технических и инженерно-экономических наук. Производство потребительных стоимостей есть предмет такой науки, как например, товароведение... Политическая экономия изучает социально-экономическую сторону отношений производства, общественный строй, т.е. отношения между социальными слоями, группами, а в определенных исторических условиях – между классами. Из этого не следует, что политэкономия и другие социальные науки исключают из своего анализа производительные силы общества, их организационно-технические отношения. Они их исследуют, но лишь как предпосылку общественных отношений производства, т.е. не как самостоятельный процесс, а в связи с общественными отношениями, которые выступают их собственным предметом исследования. Отношений, взятых в отрыве от средств производства, быть не может. Так же решается и проблема разделения труда. Содержание того или иного вида труда есть предмет изучения технологических наук. При этом труд рассматривается как отношение человека к природе. Но изучение его содержания есть необходимое условие и предпосылка для познания тех общественных отношений, которые складываются между людьми как носителями того или иного вида труда» [Мокронос, Москаленко, 1981, с. 99–100].

На наш взгляд, данный подход соответствует позиции классиков марксизма. Как известно, в основу анализа общественного устройства ими была положена конструкция «способа производства», включающая в себя и технологическую (производительные силы) и мотивационную (производственные отношения) составляющие. Такое сочетание позволило не только произвести типологию производственных отношений и создать теорию их эволюции как результата развития производительных сил. Вкупе со сформулированным принципом примата материального производства это позволило понять распространение влияния способа производства на остальные сферы экономики и далее перейти к теории общественно-экономических формаций.

Общая теории деятельности формулирует методологическую необходимость последовательного анализа обеих сторон (аспектов) деятельности и, соответственно, обоих типов социальных отношений. Данное требование справедливо и для хозяйствования. Однако, на наш взгляд, данная методологическая установка не получила должного распространения в российской экономиче-

ской науке. Часто исследователи, изучая тот или иной тип хозяйствования, фактически рассматривают только один из его аспектов и соответствующий тип хозяйственных отношений. Причем зачастую основное внимание уделяется анализу технологической (естественно-научной) составляющей производственных процессов в ущерб изучению ее мотивационной (собственно общественно-экономической, политэкономической) стороны.

Итак, общая теория деятельности смогла определить ее базовую структуру и выделила дифференциацию в качестве фундаментального принципа развития. Последовательное применение этого принципа позволило отделить хозяйственную деятельность от других видов социальной деятельности, выделить структуру хозяйствования и соответствующие хозяйственные отношения. Далее к хозяйствованию был применен классический прием анализа, а именно выделение в нем двух сторон или аспектов. Это позволило в рамках хозяйственной деятельности выделить технологическую и экономическую составляющие, а хозяйственные отношения разделить, соответственно, на технологические и экономические. При этом мы высказали предположение о том, что названные виды отношений имеют принципиально различную природу и являются предметами соответственно естественных и общественных наук.

Следующим шагом стал переход к анализу видов хозяйственной деятельности (производства, обмена и потребления), в процессе которого была рассмотрена их структура и выделены соответствующие им виды хозяйственных отношений – отношения производства, обмена и потребления.

Теперь необходимо сделать следующий шаг – перейти к более углубленному рассмотрению видов хозяйственной деятельности и соответствующим им видам хозяйственных отношений. Для этого в соответствии с методологическими установками общей теории деятельности выделенные виды хозяйственной деятельности также должны быть проанализированы с точки зрения двух их аспектов или сторон. Имеется в виду представление их как преобразования человеком природы (взаимодействий между людьми и природой) и как взаимодействия между людьми. Как и ранее, такой подход позволяет выделить в названных видах хозяйственной деятельности и хозяйственных отношений их технологические и экономические составляющие.

Две стороны (аспекта) производственной деятельности и два вида отношений производства. Важнейшей характеристикой производственной деятельности, а следовательно, и труда как ее важнейшего элемента является их групповой, коллективный или общественный характер. Это означает, что трудовая деятельность осуществляется не отдельными индивидами, но всегда группами (коллективами) людей. Следовательно, каждая отдельная, индивидуальная трудовая деятельность является лишь элементом, частью совокупности взаимосвязанных трудовых деятельностей группы индивидов. И даже если она внешне выглядит как отдельная деятельность, на самом деле она всегда связана с другими. Так, она всегда использует предшествующий опыт, ее орудия труда являются продуктами чьей-то предшествующей трудовой деятельности и т.п.

Данное свойство труда отмечается многими исследователями. В частности, С.Н. Булгаков подчеркивает: «Не требует доказательств тот факт, что хозяйственный труд никогда не бывает обособленным и индивидуальным. Человек, как родовое существо, несет в себе богатое наследие хозяйственного труда предшествующего человечества и работает, ощущая на своем труде влияние современного человечества, и если трансцендентальный субъект хозяйства есть все совокупное человечество, то и эмпирический человек знает хозяйство только общественное, какие бы формы оно ни принимало» [Булгаков, 2009, с. 313].

Многие мыслители рассматривают трудовую деятельность в качестве причины появления человеческого общества. Поэтому важнейшим аспектом анализа трудовой деятельности является выявление ее роли в процессе формирования человека и человеческого общества. Суть этой проблемы достаточно широко представлена и в современной литературе. По мнению П.В. Алексеева, «общество возникает исторически при наличии известного минимума взаимодействующих индивидов, имеющих, несмотря на свое своеобразие, общие потребности, интересы и цели. Одной из таких целей является совместная трудовая деятельность, посредством которой добывается пища, строится жилье и т.п., и одновременно с этим развиваются первоначальное мышление и средство коммуникаций – язык. Труд явился источником появления и развития общества. Труд (как целостный социальный феномен) относится к материальной деятельности, к материальной сфере общества» [Алексеев, 2003, с. 24].

Что подталкивает людей к взаимодействию друг с другом в процессе трудовой деятельности, и что обеспечивает возможность такого взаимодействия? Для более развернутого ответа на данные вопросы в ходе анализа труда исследователи обычно выделяли две стороны трудового процесса: 1) взаимодействие человека с природой; 2) взаимодействие людей друг с другом. Важно подчеркнуть, что это стороны единого процесса. Как отмечает В.П. Фофанов, существует «...классическое определение, согласно которому «труд есть прежде всего процесс, совершающийся между человеком и природой». Но это – прежде всего. ... В труде люди вступают не только в отношение к природе, но и в отношение к себе. И чем дальше, тем больше труд становится отношением к себе, которое лишь опосредовано отношением к природе. В конечном счете, освоение природы есть средство не просто существования, но саморазвития человека. ...Изменение внешней природы и изменение человека – две стороны одного процесса» [Фофанов, 1981, с. 211–212].

Анализ труда как процесса преобразования природы позволяет рассмотреть его в качестве универсального феномена, не зависящего напрямую от социальной системы. «Особенность трудового взаимодействия субъектов, – отмечает В.П. Фофанов, – заключена в том, что оно прямо опосредовано природой. Общество как единая система социальной деятельности имеет внешнюю границу – границу взаимодействия с природой. Поэтому в нем может быть выделен определенный внешний слой, особый вид деятельности, представляющий собой непосредственный процесс взаимодействия с природой. Этот вид деятельности и обозначается как труд (трудовая деятельность)... Процесс труда выступает как “всеобщее условие обмена веществ между человеком и природой, вечное естественное условие человеческой жизни”» (Маркс и Энгельс, Соч., т. 23, с. 195). Поэтому труд в его простых и абстрактных моментах «не зависим от какой бы то ни было формы этой (человеческой – В. Ф.) жизни, а, напротив, одинаково общ всем ее общественным формам» (Маркс и Энгельс, Соч., т. 23, с. 195). Речь, следовательно, идет о некоторой инвариантной характеристике социальной системы» [Фофанов, 1981, с. 203–204].

Рассмотрение труда как процесса взаимодействия между человеком и природой позволяет увидеть следующие его особенности. Для того чтобы осуществить обмен веществ между собой и

природой, люди должны владеть определенными приемами, процедурами и средствами (технологиями) воздействия на объекты природы. «Веществу природы он сам (человек – А.Е.) противопоставит как сила природы. Для того чтобы присвоить вещество природы в форме, пригодной для его собственной жизни, он приводит в движение принадлежащие его телу естественные силы: руки и ноги, голову и пальцы» [Маркс и Энгельс, 1960, с. 188]. Анализ труда как формы взаимодействия человека и природы позволяет выявить необходимые взаимодействия между членами общества, обусловленные применяемыми технологиями. Эти взаимодействия можно назвать технологическими или техническими отношениями. И эти отношения не зависят от характеристик социальной системы.

Рассмотрение второй (стороны) аспекта производственной деятельности концентрирует внимание исследователя на мотивационной составляющей этого процесса. Возникновение феномена совместной трудовой деятельности может быть объяснено наличием определенных общественных механизмов, осуществляющих объединение труда различных индивидов, т.е. объединение самих этих индивидов. При каких условиях возможно объединение индивидов? Только в том случае, если это объединение будет отвечать их интересам. Следовательно, объединение людей обеспечивается специальными механизмами формирования их соответствующих мотиваций, которые и называются производственными отношениями.

Таким образом, выделение двух сторон производственной деятельности позволило нам выделить два вида отношений производства: технологические и производственные. Эти отношения имеют принципиально различные механизмы функционирования и в системе социальных отношений могут быть отнесены к их естественному и общественному типам соответственно.

Классическое определение «производства» – процесс взаимодействия между человеком и природой с целью приспособления продуктов природы к человеческим потребностям. Как видим, данное определение использует такие сложные категории, как «человек», «природа», «взаимодействие человека и природы», «продукты природы», «человеческие потребности», «приспособление продуктов к потребностям». Важно подчеркнуть, что здесь говорится о «приспособлении продуктов природы» и, следовательно, речь идет о материальном производстве.

Как и все виды деятельности, производство должно быть рассмотрено с двух сторон (аспектов): как взаимодействие людей с природой и как взаимодействие между людьми. Первый аспект позволяет проникнуть в технологию производства продуктов, т.е. определить, какие природные продукты обрабатываются с помощью каких естественных приемов и процессов. При этом следует понять, какие действия необходимо осуществить участникам производственного процесса и какие средства труда при этом они могут использовать. Соответственно, возникают вопросы распределения агентов (актеров) по отдельным действиям (рабочим местам) и обеспечения их необходимыми профессиональными навыками для участия в процессе производства. «Технология производства того или иного продукта, – отмечает Ю.П. Андреев, – объективно дифференцирует и закрепляет расстановку людей по выполнению ими определенных операций, формирует их профессиональную принадлежность, реализация которой представляет собой сложную взаимную зависимость агентов материального производства» [Андреев, 1985, с. 149–150].

Достаточно четко выделяет технологическую составляющую процесса производства Ю.К. Плетников: «Процесс производства, как и процесс труда, взятый в простых абстрактных моментах, есть независимое от каких бы то ни было общественных форм естественное условие человеческой жизни, одинаково общее «всем ее общественным формам». При таком подходе исследование процесса производства «в его реальности относится к технологии». Связи же процесса производства, абстрагированные от общественной формы, выступают в виде организационных связей между включенными в технологический цикл людьми, человеком и средствами труда, средствами труда и предметом труда и др. Для обозначения этих связей (отношений) в современной научной литературе используются также термины «технологические связи», «технические связи», «технико-экономические связи» и т.п.» [Плетников, 1981, с. 275].

Второй аспект процесса производства – взаимодействие между людьми – связан с механизмами мотивации участия индивидов в совместной деятельности. Выделение двух сторон производства приводит к выделению в рамках отношений производства двух составляющих. Мы называем их производственно-технологическими и производственными отношениями. Первые

из них являются естественными, технологическими отношениями, вторые – экономическими, общественными. Подчеркнем, что мы, таким образом, используем «узкое» понятие производственных отношений. Мы определяем их как механизмы создания мотивов участия индивидов в непосредственной производственной деятельности.

Отметим, что связь производственных отношений с мотивами, стимулами или интересами фиксируется некоторыми авторами. В частности, по мнению Ю.К. Плетникова, «...производственные стимулы суть правильное или иллюзорное осознание людьми экономических потребностей, точнее, интересов, выражающих необходимость этих потребностей. Именно в качестве интересов и проявляются прежде всего производственные отношения» [Плетников, 1981, с. 300].

Мы же говорим не просто о связи, а о том, что производственные отношения есть средство (инструмент, механизм) создания мотивов производственной деятельности индивидов.

Две стороны (аспекта) процесса обмена и два вида отношений обмена. Выше мы рассмотрели обмен в качестве вида хозяйственной деятельности. Многообразной и очень значимой частью экономики является сфера обмена. Ее агентами выступают как хозяйственные ячейки – представители других сфер экономики, так и специализирующиеся на обмене обменные (торговые) ячейки. Проанализировав ранее структуру обменной деятельности, мы убедились в сложности и многообразии входящих в нее элементов. Основное внимание в данной части работы мы сосредоточим на двух видах этих элементов: живой деятельности по осуществлению обмена (торговом труде) и отношениях обмена.

Как и для всех видов социальной и хозяйственной деятельности, в процессе анализа обмена следует выделять две стороны (аспекта), которые позволяют увидеть его технологическую и экономическую составляющие. Соответственно, и отношения обмена подразделяются на технологические и экономические, которые мы обозначим как обменно-технологические и обменные (торговые) отношения соответственно. Первые из них относятся к естественным социальным отношениям, поскольку возникают в ходе применения различных материальных технологий, об-

служащих процесс обмена. Вторые (торговые) по сути являются видом общественных экономических отношений, которые ответственны за формирование мотиваций агентов обменной деятельности.

Как было установлено, механизмами осуществления общественных, в том числе и обменных, отношений являются установившиеся в обществе универсальные отношения власти и собственности. Мы хотим показать, что именно они определяют тип – эквивалентный или неэквивалентный – обменной деятельности.

Рассмотрим условный пример, в котором имеются три агента (участника) обмена. Агенты *A* и *B* участвуют в общественном разделении труда, производя продукты «а» и «б». Агент *C* является представителем господствующего класса, которому могут быть подвластны агенты *A* и *B*.

Пусть в ситуации (1) агенты *A* и *B* не подвластны агенту *C*, т.е. они независимы (лично свободны, властные отношения между ними отсутствуют). Тогда продукты, произведенные каждым из них, принадлежат им (находятся в их собственности). Следовательно, агенты *A* и *B* сами решают вопрос об участии в обмене продуктами, т.е. они являются субъектами обмена. В этом случае обмен продуктами между ними осуществится, только если пропорции обмена устраивают их обоих. В противном случае кто-то из них откажется от обмена. Такой тип обмена называется эквивалентным обменом: все его участники соглашаются участвовать в обмене, только если они признают эквивалентность (равенство) обмениваемых своих и чужих порций товаров по каким-то им известным признакам. Как видно, пропорции обмена устанавливаются здесь в результате торгов между его агентами – участниками, являющимися субъектами обмена. Такой обмен также называется товарным (рыночным).

Рассмотрим ситуацию (2), в которой агенты *A* и *B* подчинены (подвластны) агенту *C*. Соответственно, этот последний является собственником созданных агентами *A* и *B* продуктов «а» и «б». Поскольку агенты – производители не являются собственниками созданных продуктов, они не могут принять решение об участии в обмене, т.е. они не являются субъектами обмена. Таковым является агент – субъект *C*. Следовательно, обмен произойдет, если он примет соответствующее решение и отдаст команду на осуществление обмена подчиненным агентам *A* и *B*.

При этом данная команда должна содержать и значения применяемых пропорций обмена продуктами. Задачей агентов *A* и *B* является техническое исполнение полученной команды. В зону их интересов не входят пропорции обмена, которые назначены господствующим субъектом *C*. Такой обмен называют неэквивалентным, нерыночным, директивным.

Как видно, тип обмена и соответствующие ему обменные отношения определяются особенностями включения агентов обмена в сложившиеся в обществе системы отношений власти и собственности. Именно эти последние формируют мотивации агентов обмена, т.е. по сути они и лежат в основе обменных отношений. Точнее говоря, действие системы власти и отношений собственности в части формирования мотиваций агентов обменной деятельности мы и называем обменными отношениями. Таким образом, мы проникаем в содержание обменных отношений.

Выделение двух типов обмена – эквивалентного (товарного, свободного) и неэквивалентного (нерыночного, директивного) – мы встречаем в работах различных исследователей. Так, М. Вебер называет их соответственно «формально» и «материально» регулируемыми типами обмена: «Обмен может быть регулируемым только формально, как в свободном капиталистическом хозяйстве, или также материально (это и будет урегулированный обмен в узком смысле слова) через гильдии, цехи, через монополистов-предпринимателей или государей и притом с очень различных точек зрения (например ради повышения или понижения цен, обеспечения населения и т.д.)» [Вебер, 2001, с. 10]. Как видно, здесь говорится, что в свободном капиталистическом хозяйстве возникает «формально регулируемый» обмен, в то время как в результате влияния цехов, монополий и государства возникает «материально регулируемый» обмен. Появление субъектов властного регулирования, к которым М. Вебер относит «гильдии, цехи, монополистов-предпринимателей и государей» изменяет форму отношений обмена.

В современной литературе близкую точку зрения демонстрирует Ю.М. Осипов, подчеркивая, что обменная деятельность «...реализуется в разных хозяйственных системах по-разному. Для некоторых систем характерна принудительно-распределительная форма обмена благами, когда производимые блага поступают в некий «общий котел», а затем принудительно рас-

пределяются среди членов общества. Обмен благами здесь происходит, но не непосредственно между субъектами хозяйственной деятельности, через их собственные отношения, а опосредствованно, с помощью особой структуры распределения благ, являющейся для субъектов хозяйственной деятельности внешней силой. Обмен здесь оказывается внутренним моментом принудительного распределения благ. Для других же хозяйственных систем характерен свободный и непосредственный обмен благами, когда субъекты сами обмениваются благами» [Осипов, 1995, с. 113].

Как видно, появление «принудительно-распределительной формы обмена благами» автор связывает с наличием «особой структуры» (особого субъекта), которая выступает «внешней силой» по отношению к агентам хозяйственной деятельности. Такой «внешней силой» являются субъекты власти. Наличие властных отношений между этими субъектами и агентами хозяйствования формирует «принудительно-распределительную» или неэквивалентную форма обмена благами. И, напротив, отсутствие таковой властной зависимости позволяет агентам хозяйствования стать «непосредственными» субъектами «свободного» обмена, который выше был определен как обмен эквивалентного (товарного) типа.

Само появление обменной деятельности в древних родовых общинах и племенах зависело от сложившихся отношений власти и собственности. Данная мысль была высказана американским экономистом Ф. Хайеком. Прежде всего, в общинных отношениях собственности должны были быть внедрены различные практики, позволявшие использовать продукты для обмена. «Существование в эти древнейшие времена торговли, – отмечает Ф. Хайек, – не подвергается сомнению так же, как и ее роль в распространении нового порядка. Тем не менее установление такого рыночного процесса едва ли могло быть легким, оно должно было сопровождаться существенными нарушениями жизненного уклада древних племен. Даже там, где в определенной мере признавалась индивидуализированная собственность, требовалось введение новых, до той поры неслыханных, обычаев (practices), прежде чем общины стали склонны разрешать своим членам увозить на потребу чужестранцам (и в целях, только отчасти понятных даже самим торговцам, не говоря уже о местном населении) нужные предметы, имевшиеся у общины, которые в противном случае ос-

тались бы на месте и были бы доступны для общего пользования» [Хайек, 1992, с. 72].

Кроме этого, необходимым стало и усиление политической власти для решения проблем безопасности пребывания и передвижения торговцев, а также защиты их собственности. С этим связано следующее замечание автора: «Какие же обычаи облегчали новые прорывы и не только связывали элементы нового мировосприятия, но и способствовали даже своего рода «интернационализации» (слово, разумеется, носит анахроничный характер) стиля, технологии и психологических установок? Такие, которые, по меньшей мере, должны были включать гостеприимство, обеспечение защиты и безопасного прохода» [Хайек, 1992, с. 73].

Две стороны (аспекта) потребительской деятельности (потребления) и два вида отношений потребления. В хозяйственной деятельности выделяется та ее часть, которая непосредственно связана с процессом потребления продуктов и осуществляется в рамках потребительских хозяйственных ячеек (домохозяйств). Совокупность этих ячеек и составляет сферу потребления хозяйства общества. Анализируя структуру потребительской деятельности, мы выделили в ее составе отношения потребления. Живая потребительская деятельность была определена в качестве домашнего труда. Как и все виды хозяйствования, потребление является имманентно коллективным. В настоящее время домохозяйства включают в себя членов основных ячеек общества – семей.

Более углубленное исследование отношений потребления предполагает выделение двух сторон (аспектов) самой потребительской деятельности. Вместе с этим выделяются ее технологическая и экономическая составляющие. Технологическая составляющая потребления рассматривает его как совокупность специальных технологий, используемых для подготовки продуктов к непосредственному потреблению. По сути, речь идет о различных определенных материальных процессах, использующих законы природы и свойства обрабатываемых продуктов и операций индивидов с ними. Эти операции и осуществляются с помощью домашнего труда. Следовательно, с технологической стороны процесс потребления представляет собой совокупность приспособленных к человеческим нуждам природных процессов, мате-

лов и операций, т.е. он сам является материальным, природным процессом и относится к предметам естественных наук.

Коллективный характер технологической составляющей потребления требует его соответствующей организации. Любая организация включает в себя систему управления. Повседневная практика формирует каждую из используемых технологий как набор определенных технологических ролей (профессий). Соответственно, возникает проблема привлечения (распределения) членов домохозяйства между этими ролями и по возможности эффективного их исполнения. Взаимодействия членов домохозяйств по поводу технологической составляющей потребления мы будем называть потребителски-технологическими отношениями, которые являются первой неотъемлемой частью отношений потребления.

Вторая сторона анализа потребительской деятельности рассматривает ее как взаимодействие между людьми в рамках домохозяйств. Здесь мы должны определить, какие механизмы формируют мотивации участия членов домохозяйства в совместной потребительской деятельности. Эти механизмы мы и будем называть потребителскими отношениями, которые также являются второй неотъемлемой частью отношений потребления.

Домохозяйство можно охарактеризовать как некое подразделение семьи. Как известно, семья есть основная ячейка общества, основанная на кровно-родственных отношениях ее членов. Как и все другие виды человеческих общностей, семья имеет иерархическое строение. Между членами семьи устанавливаются отношения господства – подчинения, каждый из них приобретает индивидуальный социальный (семейный) статус. Высшее положение занимает глава семьи. Именно он, как правило, определяет форму участия членов семьи в домашнем труде. Следовательно, кровное родство становится основой складывающихся в семье отношений господства-подчинения (власти). И уже эти последние являются механизмами включения индивидов в многообразные виды деятельности, которые в рамках этой семьи осуществляются.

Существование семьи во всех ее проявлениях основано на кровно-родственной зависимости, которая формирует отношения личной привязанности. Именно эти отношения сделали семью на протяжении тысячелетий устойчивой и надежной ячейкой и основой человеческого общества. Личная привязанность

(любовь) членов семьи друг к другу является мощнейшим механизмом их объединения в важнейший институт человеческого общества – семью.

Важно отметить, что внутрисемейная власть формирует и порядок доступа членов семьи к имеющимся в их распоряжении ресурсам. Общая власть (глава семьи) устанавливает индивидуальные права каждого члена семьи по поводу использования имеющихся ресурсов. Такой порядок мы называем отношениями собственности. Эти последние по сути являются специализированным применением отношений власти для установления правил доступа членов семьи к имеющимся ресурсам. Таким образом, в домохозяйствах отношения собственности являются разновидностью отношений господства-подчинения (власти).

Потребительская деятельность является одной из форм внутрисемейной деятельности, следовательно, в ее основе также лежат кровно-родственные отношения и соответствующий им тип власти. Потребительскими отношениями мы называем механизмы мотивации агентов домохозяйства к совместной деятельности. В качестве таковых механизмов мы назвали: 1) сложившиеся в семье отношения господства-подчинения (власть), дающие право главе семьи устанавливать поведение ее отдельных членов; 2) установленные этой властью отношения собственности на имеющиеся ресурсы, т.е. порядок доступа к ним членов сообщества. Таким образом, мы показали, что отношения семейной власти являются сущностью (причиной, лежат в основе) потребительских отношений.

Система хозяйственных отношений. Мы осуществили разделение видов социальных хозяйственных отношений (производства, обмена и потребления) на их технологические и экономические составляющие. С этой целью были выделены две стороны (аспекта) в процессе хозяйствования. В результате хозяйственные отношения в производственной деятельности (отношения производства) были разделены на производственно-технологические и производственные, хозяйственные отношения в обменной деятельности (отношения обмена) – на обменно-технологические и обменные (торговые) и хозяйственные отношения в процессе потребления (отношения потребления) – на потребительски-технологические и потребительские отношения (табл. 4.2).

**Виды технологических и экономических
хозяйственных отношений**

Тип хозяйственных отношений	Вид хозяйственных отношений		
	отношения производства	отношения обмена	отношения потребления
Технологические (естественные)	Производственно-технологические	Обменно-технологические	Потребительски-технологические
Экономические (общественные)	Производственные	Обменные (торговые)	Потребительские

Итак, виды хозяйственных технологических отношений – это механизмы вовлечения индивидов в соответствующие виды хозяйственной деятельности, основанные на используемых природных факторах, процессах и технологиях. Мы выделили производственно-технологические, обменно-технологические и потребительски-технологические отношения. Виды хозяйственных экономических отношений – это механизмы формирования мотивов участия экономических агентов в соответствующих видах хозяйственной деятельности. Нами были выделены три вида хозяйственных экономических отношений: производственные, обменные и потребительские.

Глава 5

ВЛАСТЬ И СОБСТВЕННОСТЬ КАК ОСНОВНЫЕ МЕХАНИЗМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

В предыдущей главе мы выделили три вида хозяйственной деятельности (производство, обмен, потребление) и в каждом из них – соответствующие виды хозяйственных отношений. Далее мы рассмотрели технологические и мотивационные составляющие названных видов деятельности, что позволило подразделить соответствующие им отношения на технологические и экономические. Таким образом, экономические отношения предстали как совокупность отношений производственных, обменных и потребительских.

Принцип примата производственной деятельности по отношению к другим ее видам (обмену и потреблению) побуждает исследователей рассматривать ее в качестве основы изучения экономической системы. Соответствующую важность приобретает сфера и отношения производства, которые мы подразделили на производственно-технологические и производственные. Последние рассматриваются нами как основа всей системы экономических отношений. Это, по-видимому, объясняет, почему именно они стали предметом главной теоретико-экономической дисциплины – политической экономии.

Ранее мы сформулировали принцип неотъемлемости взаимодействия технологической и мотивационной составляющей деятельности и, соответственно, технологических и общественных отношений. Двойственный характер производственной деятельности предполагает и двойственность деятельности участвующих в ней индивидов. С одной стороны, они осуществляют совместное преобразование природы (являются агентами преобразования природы, агентами технологических отношений). С другой стороны, они, взаимодействуя друг с другом, создают систему мотивации своего участия в совместной деятельности, т.е. они выступают агентами производственных отношений. Хозяйственные системы различаются имеющимися видами (типологиями) агентов технологических и производственных отношений. Отдельные

индивиды являются агентами различных видов технологических и производственных отношений и, следовательно, их поведение формируется как результат взаимодействия этих отношений.

Мы постараемся выделить основных агентов (участников) обеих составляющих производственной деятельности и затем показать, на каких принципах (механизмах) основано их объединение в систему отношений производства. В результате мы надеемся получить детальное описание этой системы и в том числе нашего основного предмета – производственных отношений. При этом последние мы будем рассматривать как неотъемлемую часть отношений производства и анализировать их не обособленно, а во взаимодействии, совместно с отношениями технологическими.

5.1. Две стороны (аспекта) производственной деятельности и соответствующие им виды агентов производства

Как известно, процесс производства осуществляется в рамках хозяйственных ячеек соответствующего вида – производственных ячеек. Соответственно, сферу производства можно определить как совокупность производственных ячеек. В общественном хозяйстве, основанном на общественном разделении труда, необходимо взаимодействие производственных ячеек, которое обычно осуществляется в формах обмена материальными продуктами или деятельностью. Таким образом, сфера обмена общественного хозяйства представляет собой совокупность взаимодействующих друг с другом хозяйственных, в том числе и производственных ячеек.

В свою очередь, каждая производственная ячейка представляет собой определенную совокупность факторов производства: средств производства и работников (рабочей силы). За этими факторами стоят две основные группы участников (агентов) производства: 1) агенты, непосредственно осуществляющие производство (работники, агенты технологических отношений); 2) агенты, наделенные правами принятия решения об использовании факторов в реальном процессе производства (собственники факторов производства, агенты производственных отношений);

Таким образом, в процессе анализа производственных ячеек можно выделить два уровня: 1) взаимодействие между собственниками факторов производства и непосредственными производи-

телями (работниками) внутри ячеек (непосредственно в сфере производства); 2) взаимодействие (обмен продуктами) между ячейками, хозяевами которых являются собственники средств производства. В процессе взаимодействия названных групп агентов (участников) производства и проявляются механизмы мотиваций этих агентов, которые мы назвали производственными отношениями. Поскольку собственно процесс производства осуществляется в рамках производственных ячеек, дальнейшей нашей задачей будет выявление основных видов их агентов на основе анализа двух сторон (аспектов) производственной деятельности.

Работники (управляющие и непосредственные производители) – участники производства как процесса преобразования природы и агенты технологических отношений. Каких агентов (участников) производства следует выделять при рассмотрении его технологической составляющей, т.е. как преобразования природы в рамках производственных ячеек? Другими словами, какие основные технологические роли возникают в процессе преобразования природы? Основной технологической ролью является осуществление процесса труда. Индивидов, исполняющих эту роль, мы будем называть работниками – непосредственными носителями (исполнителями) труда. Эти индивиды являются участниками или агентами технологической составляющей производства и ее важного элемента – технологических отношений. Далее под агентами технологических отношений – работниками – мы будем понимать индивидов, выполняющих технологические роли носителей живого труда.

Поскольку каждый вид труда должен быть организован и управляем, мы выделим в составе трудовой деятельности две технологические роли и, соответственно, в составе работников – две основные группы агентов: 1) управляющих – руководителей и организаторов процесса труда; 2) непосредственных производителей – носителей живого труда. Поскольку взаимодействие работников определяется технологическими отношениями, мы будем также рассматривать их в качестве агентов технологических отношений. Не обязательно в производственных ячейках технологические роли разных агентов исполняются разными индивидами. Зачастую один индивид может выполнять роли обоих агентов, т.е. быть и непосредственным производителем, и управляющим.

Для того чтобы отдельные индивиды стали работниками (непосредственными производителями или управляющими), они должны обладать определенными умениями и знаниями, т.е., как это говорится в экономической литературе, обладать рабочей силой – способностью к труду. Если таковых способностей нет, то индивид не сможет стать участником (агентом) процесса производства в качестве работника. Обретение способности к труду (рабочей силы) происходит посредством профессионального обучения индивида. Основной производительной силой общества являются непосредственные производители. Они обладают рабочей силой и являются носителями (исполнителями) труда. Последний является использованием рабочей силы и формой участия работника в процессе производстве.

Согласованность, организованность технологического процесса обеспечивается специальными видами деятельности, которые мы называем технологическими (организационно-техническими) отношениями. Последние выступают в качестве инструментов, с помощью которых управляющие организуют и контролируют совместные действия непосредственных производителей в процессе преобразования природы.

Отношения управления производством как разновидность отношений господства-подчинения (власти). Управление является необходимой частью любой коллективной, в том числе и производственной деятельности. Его целью является обеспечение соответствия действий непосредственных производителей требованиям используемого технологического процесса. Как очевидно, управление является разновидностью власти. Действительно, власть мы определяли как способность одних членов общества (субъектов власти) определять поведение других (объектов власти). В случае управления мы рассматриваем взаимоотношения между агентами производства в рамках производственных ячеек. Здесь в качестве субъектов власти выступают управляющие, в качестве ее объектов – непосредственные производители, в качестве их желаемого поведения – соответствие их действий в процессе производства необходимым технологическим требованиям.

Отношения господства-подчинения (власти) устанавливаются в масштабах общества и носят универсальный характер, т.е. проникают во все его сферы. Одним из таких проникновений и является формирование в производственных ячейках, а вместе с этим

и в сфере производства, отношений управления, которые обеспечивают господство управляющих над подчиненными им непосредственными производителями. Отношения управления (подчинение непосредственных производителей управляющим) в рамках производственных ячеек основаны на отношениях общественной власти (сложившейся в обществе системе подчинения) или на отношениях собственности на факторы производства. Последние также являются разновидностью власти и представляют собой установленный господствующими (властными) социальными группами порядок доступа членов общества к имеющимся в его распоряжении ресурсам.

Задолго до появления общества каждый член человеческого сообщества был включен в сложившуюся в нем систему господства-подчинения, выстроенную на основе отношений власти и разновидности ее – отношений собственности. Слово «включен» означает, что каждый член общества был приучен исполнять установленные требования представителей господствующих групп и установленные правила пользования ресурсами – предтечи отношений собственности. Усвоение такого поведения происходило в процессе его воспитания и социализации.

Система господства-подчинения может использовать и институт поручительства, когда носители власти и собственники передают (поручают) какие-то свои права и функции другим членам общества. В том числе могут быть переданы права господства и пользования какими-то ресурсами. Именно с такой ситуацией встречается член общества – непосредственный производитель в производственной ячейке, где управление зачастую осуществляется не самими представителями господствующих классов, а назначенными ими представителями. Обязанность подчинения управляющим проистекает из того факта, что они являются агентами-представителями реальных субъектов власти и собственности. Признание легитимности последних является основанием и признания легитимности управленческой власти. Таким образом, основами управленческой власти в производственных ячейках являются отношения общественной власти и ее разновидность – отношения собственности на факторы производства. Функционирующая в рамках производственных ячеек система подчинения непосредственных производителей управляющим перенесена (является производной) от сложившихся в обществе отношений господства-подчинения (власти).

Отметим, что отношения производственного управления носят существенно ограниченный характер по сравнению с отношениями общественной власти и отношениями собственности. Это проявляется в ограниченности управленческой власти: 1) территориальной (ее распространение только на территории в рамках хозяйственных ячеек); 2) операциональной (ее применение только по отношению к операциям в рамках используемого технологического процесса); 3) предметной (ее применение только по поводу средств производства и продуктов, участвующих в технологическом процессе).

Отношения управления, как и состав управляющих на капиталистических предприятиях формируются их хозяевами (собственниками) и, следовательно, находятся в подчинении последних. При этом К. Маркс высказал идею об относительной самостоятельности управляющих, как процессе «отделения капитала-функции от капитала-собственности». К его последователям можно отнести американского экономиста Дж. Коммонса, который в начале 20-х годов прошлого века в качестве основы управления производством рассматривал экономическую власть (экономическое принуждение).

По мнению Дж. Коммонса, управление производственной организацией строится на экономическом принуждении, которое формирует в том числе и подчинение наемных работников. «Именно на экономическом принуждении, – пишет Дж. Коммонс, – строится управление производственной организацией, так как главное наказание и мотивация к подчинению в данном случае – это страх перед бедностью, имеющий весьма широкий диапазон – от страха перед банкротством до страха перед безработицей. Следовательно, отличие общего права, восходящего к обычаям наемных рабочих, от общего права, восходящего к обычаям торговцев и промышленников, заключается в тех практиках, при помощи которых рабочие пытаются добиться своих целей через защиту от экономической власти нанимателей. Эти цели и обычаи весьма специфичны и существенно отличаются от целей и обычаев бизнеса. Прежде всего они происходят из отсутствия гарантий занятости, имеющего два аспекта: ограниченное предложение рабочих мест и контроль над этим предложением со стороны капиталистов. Из убеждения, что работы на всех не хватает, и знания о том, что хозяевами рабочих мест являются капиталисты, а не рабочие, происходит значительное число специфических идей и соответствующих обычаев» [Коммонс, 2011, с. 328].

Отношения собственности на факторы производства как необходимое условие осуществления производства (формирования производственных ячеек). Второй аспект процесса производства – взаимодействие между людьми – связан с механизмами мотивации участия индивидов в совместной деятельности. И здесь возникают индивиды с различного рода специфическими функциями, которых мы будем называть агентами производственных отношений. Ранее мы отметили, что одним из условий осуществления преобразования природы является наличие работников – агентов технологических отношений (управляющих и непосредственных производителей). Однако для того чтобы работники приступили к исполнению технологических ролей, они должны обладать, во-первых, мотивациями к этим действиям и, во-вторых, необходимыми средствами производства. Без этих двух условий не произойдет объединение факторов производства. Решение этих задач осуществляется посредством специальных механизмов – производственных отношений.

К основным элементам специфической экономической подсистемы, называемой «производственной ячейкой» мы относим факторы производства – средства производства и рабочую силу. Универсальность отношений собственности означает, что они имеют отношение и к факторам производства. Следовательно, в обществе присутствуют индивиды – собственники факторов производства, – наделенные правами принятия решения об использовании кем-либо этих факторов в реальном процессе производства, т.е. в рамках производственных ячеек. Эти субъекты – собственников производственных отношений. Наряду с собственниками факторов производства необходимо выделять и остальных членов общества – несобственников этих факторов. Собственно, именно отделение этой части общества от ресурсов является целью создания отношений собственности. Функционирование общества осуществляется в процессе взаимодействия обеих его частей.

Процесс формирования производственных ячеек практически однозначен формированию в обществе отношений собственности на факторы производства. Это отмечает Ю.И. Осипов: «Формирование способа хозяйства – формирование хозяйственной собственности, что то же самое – структуры хозяйственной собственности» [Осипов, 1995, с. 82]. Наличие отношений собственно-

сти становится условием осуществления производства в рамках отдельной производственной ячейки. Форма отношений собственности на факторы производства определяет и форму или механизм его организации, т.е. способ производства.

Рассмотрим мотивационную составляющую процесса производства как сторону взаимодействия между людьми более подробно.

Решающее значение в данном аспекте имеют *отношения собственности на факторы* производства, к которым относятся средства производства и рабочая сила.

Члены общества (индивиды) в зависимости от их *отношений к средствам производства* делятся на две группы: 1) собственников (тех, кто имеет права доступа к ним); 2) несобственников (кто не имеет прав доступа). Аналогичным образом, в зависимости от отношения к рабочей силе (работникам) в обществе выделяются группы собственников и несобственников рабочей силы.

Следует отметить, что понятие *«отношения собственности на рабочую силу»* фактически является применением экономической терминологии для описания сложившихся в обществе отношений господства-подчинения (власти). Таким образом, последние как бы «извлекаются» из предмета исследования, «маскируются» под отношения экономические. При такой трактовке, если работник является собственником своей рабочей силы, то он вправе ею распоряжаться по своему усмотрению, т.е. он является лично свободным, неподвластным кому-либо. Напротив, если работник не является собственником своей рабочей силы (является несобственником рабочей силы), то он не вправе ею распоряжаться и должен подчиняться распоряжениям того, кто является ее собственником. Права последнего на владение рабочей силой работника тождественны отношениям личной зависимости работника от субъекта – собственника его рабочей силы. Потеря права собственности работника на свою рабочую силу является следствием его превращения в объект власти, субъект которой присваивает, в том числе, и способность объекта осуществлять трудовую деятельность.

Таким образом, отношения собственности на рабочую силу являются следствием положения ее носителя (работника) в системе властных отношений в обществе. Если он является объектом власти, то находится в личной зависимости от определенного субъекта, который, в том числе, и обретает права на использова-

ние рабочей силы. Субъект власти становится собственником рабочей силы – ее объекта. Принадлежность рабочей силы самому работнику возникает только в случае личной свободы последнего, его неподвластности никому из членов общества.

Положение участника (агента) производства в системе отношений собственности на факторы производства и определяет тот конкретный механизм, который будет формировать мотивации его участия в совместном производственном процессе. Другими словами, для различения мотиваций агентов технологической стороны производства (управляющих и непосредственных производителей) необходимо их отнесение к каким-либо из четырех выделенных нами видов агентов производственных отношений (агентов в системе отношений собственности):

- 1) собственникам средств производства;
- 2) несобственникам средств производства;
- 3) собственникам рабочей силы;
- 4) несобственникам рабочей силы.

При анализе второй стороны процесса производства (как взаимодействия между людьми), в котором формируются мотивации участников производства, мы ставим во главу угла отношения собственности на факторы производства и подразделяем участников производства на четыре указанных выше группы. Таким образом, классификация агентов производства приобретает двойственный характер: в процессе анализа первой стороны производства его участники (агенты технологических отношений) делятся на две группы – управляющих и непосредственных производителей, при анализе второй стороны (аспекта) выделяются четыре вышеназванные группы агентов производственных отношений.

Индивиды – участники процесса производства – являются, с одной стороны, агентами технологических отношений (непосредственными производителями или управляющими), что определяет содержание их участия в процессе производства. С другой стороны, они являются агентами производственных отношений (собственниками/несобственниками факторов производства – средств производства и рабочей силы), и это определяет форму их участия в процессе производства. Анализ соответствия содержания и формы данных экономических явлений позволит глубже освоить сущность изучаемого процесса.

Отношения собственности как механизмы мотивации собственников средств производства – хозяев производственных ячеек. Экономическая теория исходит из того, что преимущественное, определяющее значение в процессе производства имеют средства производства. Поэтому собственниками (хозяевами) производственной ячейки являются собственники средств производства. Этот факт подтверждается практикой. Так, именно «собственники средств производства» берут на себя в рамках производственных ячеек следующие функции: 1) организацию функционирования и управления «технологической составляющей» производственного процесса; 2) формирование механизмов мотивации агентов технологических отношений; 3) присвоение продуктов производства. Следовательно, в производственных ячейках агенты – несобственники средств производства – находятся в зависимости от агентов – собственников средств производства, подчинены им. В этом смысле агенты – собственники средств производства – являются субъектами власти (и, следовательно, субъектами отношений собственности и управления) в соответствующей производственной ячейке, а все остальные агенты технологических и производственных отношений – ее объектами.

Итак, мотивации работников в производственных ячейках создают их хозяева – собственники средств производства, опирающиеся на сложившиеся в обществе отношения власти и собственности. Возникает вопрос: откуда появляются производственные мотивации у самих хозяев ячеек? Источниками таковых мотиваций являются сами отношения собственности на средства производства. Став собственниками средств производства, индивиды приобретают заинтересованность (мотивированность) в осуществлении производственного процесса.

Действительно, целью создания и владения средствами производства является их участие в процессе производства – создание продуктов производства. Вне этого процесса они не имеют потребительной стоимости и обесцениваются. Кроме этого, отсутствие производства означает и отсутствие вновь созданного продукта, который отошел бы собственникам средств производства. Это рассматривается ими как упущенная выгода. Единственной возможностью для собственников средств производства не допустить обесценения своих активов и избежать упущенной выгоды является постоянное их использование в производствен-

ной деятельности. Таким образом, у собственников средств производства формируется весьма жесткий мотив, настоятельная необходимость постоянного включения своих активов в процесс производства. Можно заключить, что сами отношения собственности на средства производства по причине настоятельной необходимости их участия в процессе производства становятся механизмами вовлечения своих собственников в производственную деятельность.

Отношения власти (собственности на рабочую силу) и собственности на средства производства как основы мотивации непосредственных производителей в производственных ячейках. Став хозяевами производственных ячеек, собственники средств производства вынуждены взять на себя функции организации и управления. Для этого необходимо наладить процесс труда как взаимодействия его живой и овеществленной составляющих. Носителями живого труда являются непосредственные производители. Следовательно, задачей хозяев ячеек является мотивирование последних к эффективному применению их рабочей силы на своих производственных ячейках. Однако форма этой мотивации зависит от места непосредственных производителей (работников) в системе отношений собственности на факторы производства. Потому и необходимы различные производственные отношения, т.е. различные механизмы формирования мотивов участия агентов производства (работников и управляющих) в совместной деятельности, применяемые хозяевами производственных ячеек – собственниками средств производства.

Двойственный характер индивидов – участников процесса производства – проявляется в том, что они выступают агентами и технологической, и мотивационной его составляющих. Рассмотрим эту двойственность применительно к индивидам, являющимся непосредственными производителями в системе технологических отношений. К какому из выделенных нами четырех типов агентов производственных отношений они могут относиться? В зависимости от ответа на этот вопрос мы сможем понять, какие механизмы формируют мотивации их участия в производстве. Оказывается, что непосредственные производители могут выступать в качестве любого из заданных нами агентов производственных отношений.

Индивид, являющийся агентом (участником) технологических отношений в качестве непосредственного производителя, одновременно является также и агентом (участником) производственных отношений, которые формируются отношениями собственности на средства производства и рабочую силу. В этих отношениях непосредственный производитель может выступать в качестве собственника или несобственника производственных ресурсов. В зависимости от положения (статуса) в системе этих отношений можно выделить механизмы включения непосредственных производителей в систему производственных отношений, а вместе с этим и типологию самих этих отношений.

Порядки доступа непосредственных производителей к факторам производства и вместе с этим механизмы формирования их мотиваций определяют сложившиеся в обществе отношения господства-подчинения (власти, собственности на рабочую силу) и отношения собственности на средства производства.

Прежде всего, индивиды – непосредственные производители всегда включены в определенную систему отношений господства-подчинения (власти), имманентно присущую любому обществу. В том случае, если они являются объектами власти, мы говорим об отношениях личной зависимости этих индивидов от определенных субъектов власти (каковые, зачастую, одновременно являются и собственниками средств производства). В том случае, если индивиды, выполняющие роли непосредственных производителей, не являются объектами чьей-то власти, мы определяем их положение как личную свободу.

Таким образом, мы определили личную зависимость или личную свободу непосредственных производителей как следствие установившихся в обществе отношений господства-подчинения (власти). В экономической теории данное явление зачастую трактуется как следствие сложившихся отношений собственности на рабочую силу. Тогда личная зависимость непосредственных производителей означает принадлежность их рабочей силы каким-либо агентам производственных отношений – субъектам собственности на рабочую силу (обычно это собственники средств производства). Альтернативное состояние общественных отношений, называемое личной свободой, трактуется как принадлежность рабочей силы самим непосредственным производителям.

М. Вебер личную свободу работников (наличие свободного рынка труда) противопоставляет прикреплению личности работ-

ников к рабочим местам (средствам производства), т.е. к их собственникам: «Быть присвоенным, т.е. являться предметом собственности, могут также возможности приложения труда, т.е. рабочие места и связанные с ними шансы на заработок, вещественные средства производства, руководящие положения, например, предпринимательское.... В присвоении рабочих мест возможны такие противоположные случаи: с одной стороны, отсутствие присвоения рабочего места – единичное лицо свободно продает свою рабочую силу, следовательно, существует свободный рынок труда; с другой стороны, прикрепление личности работника, который вместе с тем становится несвободным рабочим или рабом, к рабочему месту, т.е. к владельцу его, как некоего предмета» [Вебер, 2001, с. 18].

В приведенном высказывании М. Вебера продажа рабочей силы трактуется как свободные, т.е. лишённые принуждения отношения. Однако в других местах своего исследования он подчеркивает подчиненное положение как раба, так и наемного работника: «Одним из признаков распорядительной власти является использование собственной рабочей силы. Раб, подгоняемый кнутом, есть инструмент, хозяйственное орудие господина, но он не хозяйствует сам, так же и рабочий на фабрике, который там может быть только чисто техническим орудием труда, между тем как в собственном доме он “хозяйствует”» [Вебер, 2001, с. 1].

Важно отметить, что и личная зависимость, и личная свобода непосредственных производителей являются следствием их положения в системе власти. Зачастую личная свобода трактуется как отсутствие системы власти и рассматривается как невесть откуда взявшееся благо. Однако как личная зависимость, так и личная свобода существуют в условиях иерархического построения общества и, следовательно, органически вписываются в него. На протяжении истории человечества личная свобода обеспечивалась только для части общества, ее господствующих слоев. Это обеспечение требовало значительных усилий со стороны государства. По мере развития общества и укрепления государства и его правового характера всего лишь примерно 200 лет назад личная свобода была провозглашена правом каждого гражданина. Но и до настоящего времени она не является «естественным» состоянием общества и обеспечивается жесткими скрепами государственной поддержки. Ослабление государства всегда ведет к элиминированию личных свобод. Эта мысль наглядно иллюстриру-

ется примером из нашей недавней истории: реализованная политика ослабления государства в 90-е годы прошлого века привела не к ожидаемому расширению личных свобод граждан, а к возникновению наряду с ослабевшей государственной властью подмявшей ее под себя властью криминала, со всеми вытекающими для граждан нашей страны последствиями.

Итак, властные отношения являются частью механизмов мотивации непосредственных производителей к совместному труду. В том случае, если последние лично зависимы, эти мотивации формируются их хозяевами, которые могут использовать любые методы, вплоть до насилия. В случае личной свободы мотивации должны формироваться какими-то иными механизмами, и в качестве таковых выступают возникающие в обществе отношения вещной зависимости.

Для производства продуктов непосредственные производители, кроме рабочей силы, должны в своем распоряжении иметь и средства производства. Доступ к ним определяется имеющейся в обществе системой отношений собственности на средства производства, а, точнее, положением в ней непосредственных производителей. В зависимости от отношений к средствам производства непосредственные производители могут занимать в обществе два альтернативных положения: быть их собственниками или несобственниками.

В первом случае, если работники выступают одновременно и собственниками средств производства, а следовательно, являются хозяевами производственных ячеек, формируются и соответствующие мотивации их участия в производственной деятельности. Непосредственные производители (работники), будучи хозяевами производственных ячеек – собственниками средств производства, должны задействовать все свои активы в производстве, в том числе и взять на себя функции и непосредственных производителей, и управляющих.

Во втором случае соединение непосредственных производителей со средствами производства потребует соответствующего разрешения их собственников. От этого будет зависеть возможность участия непосредственных производителей в процессе производства и последующее получение своей доли продукта. Таким образом, у непосредственных производителей, не имеющих в собственности средства производства, возникает зависимость от собственников средств производства, являющихся хо-

зьявами производственных ячеек. Такого рода зависимость получила название «вещной зависимости». Как очевидно, субъектами вещной зависимости выступают собственники средств производства, ее объектами – непосредственные производители. Соответственно, если непосредственные производители сами владеют необходимыми средствами производства, то предпосылки «вещной зависимости» отсутствуют, и они находятся в альтернативном ей состоянии «вещной свободы».

Вещная зависимость (когда работники не имеют права доступа к средствам производства) складывается не в сфере производства, а в масштабах всего общества посредством создания такой универсальной системы отношений собственности на средства производства, при которой последние являются недоступными для большинства членов общества. Очевидно, что создателями и бенефициарами такой системы собственности являются господствующие классы, которые сначала присваивают власть, затем становятся основными собственниками (присваивают собственность), в результате чего приобретают дополнительные формы порабощения своих сограждан. Естественно, что внедрение и эксплуатация такой системы собственности опирается на активное использование власти, в том числе и применение насилия.

Таким образом, мы выделили для непосредственных производителей два типа зависимости (личную и вещную) и, соответственно, два аналогичных типа их свободы. Для каждого индивида – непосредственного производителя – конкретное сочетание типов зависимости и свободы определяется его положением в системе отношений власти и собственности. Эти сочетания также формируют конкретные механизмы мотиваций участия индивидов в производственной деятельности, т.е. производственные отношения.

Мы можем выделить четыре (табл. 5.1) основных типа сочетаний этих зависимостей:

- 1) личная свобода, основанная на вещной свободе;
- 2) личная свобода, основанная на вещной зависимости;
- 3) личная зависимость, основанная на вещной свободе;
- 4) личная зависимость, основанная на вещной зависимости.

Важно отметить, что все названные типы зависимостей непосредственных производителей и соответствующие им механизмы мотивации этих агентов, т.е. производственные отношения, формируются на основе отношений власти и собственности.

Виды зависимости непосредственных производителей в классической экономической литературе. Важно отметить, что аналогичные типы зависимостей непосредственных производителей встречаются в работах классиков. Так, Ф. Энгельс называет их «тремя великими формами порабощения»: «Рабство – первая форма эксплуатации, присущая античному миру; за ним следуют: крепостничество в средние века, наемный труд в новое время. Таковы три великих формы порабощения, характерные для трех великих эпох цивилизации» [Маркс и Энгельс, 1961, с. 175]. «Рабству» соответствует тип зависимости, обозначенный у нас под номером четыре – личная зависимость, основанная на вещной зависимости; «крепостничеству» – зависимость под номером три – личная зависимость, основанная на вещной свободе; «наемный труд» представляет зависимость номер два – личная свобода, основанная на вещной зависимости. Вне упоминания Ф. Энгельсом осталась лишь зависимость, обозначенная нами номером один и представляющая собой личную свободу, основанную на вещной свободе, которая при частной собственности соответствует мелкому товарному хозяйству. Напомним, что К. Маркс выделял для непосредственных производителей «личную зависимость» (соответствующую рабству) и «личную свободу, основанную на вещной зависимости» (соответствующие наемному труду).

Таблица 5.1

Виды зависимостей непосредственных производителей как функции их положений в системах отношений власти и собственности на средства производства

Положение в системе отношений собственности на рабочую силу – отношений господства-подчинения – власти (личная свобода / личная зависимость)	Положение в системе отношений собственности на средства производства (вещная свобода / вещная зависимость)	
	собственники (вещно свободные)	несобственники (вещно зависимые)
Собственники (лично свободные)	Личная свобода, основанная на вещной свободе	Личная свобода, основанная на вещной зависимости
Несобственники (лично зависимые)	Личная зависимость, основанная на вещной свободе	Личная зависимость, основанная на вещной зависимости

Заметим, что в экономической литературе властный характер отношений между рабовладельцами и рабами не вызывает сомнений у различных отечественных и зарубежных исследователей. Эти отношения основаны на личной зависимости рабов, к которым при необходимости применяются методы насильственного (физического) принуждения (власти). Такого единства не существует в трактовках сущности отношений между наемными работниками и капиталистами. Апологетами буржуазного общества они интерпретируются как отношения между равными партнерами, в которых, соответственно, отсутствует принуждение и, следовательно, власть.

В марксистской концепции эти отношения трактуются как одна из форм экономического, «вещного» принуждения (зависимости), которое основано на неравенстве в обладании средствами производства. К. Маркс характеризовал эти отношения как «личную свободу, основанную на вещной зависимости». Эту точку зрения разделял американский экономист Дж. Коммонс, который охарактеризовал рынок труда как форму экономического принуждения рабочих. Такая оценка положения наемных рабочих принципиально отличается от позиций большинства западных экономистов и социологов того, да и нашего, времени. По мнению этого автора, институт купли-продажи рабочей силы при капитализме основан на экономическом принуждении. Поэтому, когда в судебной системе «рабочие искали защиты для своей свободы и собственности, они искали защиты не только от физического насилия, но и от экономического принуждения» [Коммонс, 2011, с. 328]. Между тем большинство западных экономистов-теоретиков квалифицируют рынок труда как рынок совершенной конкуренции, на котором встречаются и взаимодействуют свободные и независимые экономические агенты.

Рассмотренная трактовка Дж. Коммонса фактически повторяет позицию К. Маркса, считавшего, что вовлечение пролетариев в капиталистический процесс производства основано на экономическом принуждении, точнее – на вещной зависимости. Эта позиция официально закрепилась в советской экономической школе. В качестве иллюстрации этого приведем высказывание В.В. Крылова: «Личность является объектом отчуждения ее у работника и при капитализме. Но при капитализме отчуждение самой личности есть результат предварительного отчуждения у работника средств производства, его вещественных предпосылок труда. Это

есть, по Марксу, «вышеуказанная вещная зависимость, которая, впрочем, в свою очередь, переходит в определенные отношения личной зависимости, только лишенные всяких иллюзий» (*Маркс и Энгельс*, Сочинения, т. 46, ч. I, с. 108). Производитель поэтому *вынужден* (т.е. лично принужден, не волен поступать иначе, его воля отчуждена) продавать свою рабочую силу, а потом опять-таки лично принужден ее расходовать – работать. ... Видимость отсутствия отчуждения личности при капитализме создается тем обстоятельством, что единичным рабочим противостоит множество частных капиталистов и рабочий может выбирать, какому из них продаться, но он не волен выбирать между отчуждением и неотчуждением своей рабочей силы. Эта иллюзия исчезает тотчас же, как только мы рассмотрим это отношение как отношение совокупного рабочего и совокупного капитала. Здесь рабочий просто зависимый раб капитала. Итак, отчуждение средств производства, затем отчуждение личности и только после этого отчуждение рабочей силы – вот последовательность отчуждения условий производства при капитализме» [*Крылов*, 1997, с. 39–40].

5.2. Причины, механизмы и формы взаимодействия производственных ячеек между собой (формы собственности на средства производства)

В нашей работе процесс производства рассматривается в его «узком» понимании как один из видов хозяйственной деятельности. Он осуществляется в рамках отдельных производственных ячеек. Сферу производства мы определили как совокупность, а точнее, систему производственных ячеек. Последние представляют собой сложные сочетания элементов (факторов производства) и механизмов их взаимодействия (см. п. 5.1). Перейдем к рассмотрению принципов и механизмов, определяющих взаимодействие производственных ячеек между собой.

Хозяева производственных ячеек. Прежде всего, напомним, что, как всякие общности, производственные ячейки имеют иерархическое строение и во главе их находятся собственники средств производства – хозяева производственных ячеек. Именно они определяют форму взаимодействия друг с другом. Отношения власти и собственности являются универсальными механиз-

мами формирования социальных отношений, они формируются в масштабах общества и проявляются во всех его сферах, в том числе и в экономике (хозяйстве общества).

Как говорилось выше, отношения собственности на средства производства складываются не в рамках производственных ячеек, а за их пределами, в масштабах общества. В их основе лежат отношения господства-подчинения (власти), характеризующие прежде всего отношения между господствующими группами и остальной частью общества. Отношения собственности являются универсальными, они пронизывают все сферы общества, в том числе проявляясь и внутри (в рамках) производственных ячеек. Это означает, что собственники средств производства каждой конкретной ячейки являются объектами влияния находящихся за их пределами властных структур, созданных господствующими группами.

Возникает вопрос: всегда ли хозяева производственных ячеек будут стремиться к взаимодействию друг с другом? Оказывается, что на протяжении длительного периода истории человечества такого рода взаимодействий не было. Тогда сфера производства представляла собой совокупность не связанных друг с другом производственных ячеек, которые одновременно являлись и потребительскими ячейками. Такая форма организации экономики называется *натуральным хозяйством*. В ней отсутствует обмен продуктами и общественное разделение труда, основной фактор повышения уровня производства, и потому последний был чрезвычайно низок. В состав таких ячеек входили, как правило, представители одной семьи. Как и все сообщества, семьи были организованы по иерархическому принципу, и их «иерархи» именовались «главами семьи». Именно эти главы являлись фактическими собственниками семейных средств производства и руководителями (хозяевами) соответствующих производственных ячеек. Тип собственности на средства производства, сложившийся в натуральном хозяйстве, мы будем называть личной формой собственности на средства производства.

Появление общественного производства и необходимости обмена. Повышение эффективности производства потребовало внедрения общественного разделения труда, а вместе с этим возник и обмен продуктами как необходимая форма взаимодействия между производственными ячейками. Сфера производства превратилась в совокупность производственных ячеек, взаимодейст-

вующих друг с другом посредством обмена продуктами. Такого рода форма организации экономики называется *общественным хозяйством*. Производственные ячейки в общественном хозяйстве должны не только произвести продукт, но также и использовать его в процессе обмена. Следовательно, они стали участниками (агентами) и процесса производства, и процесса обмена. Обмен продуктов превратился в необходимую дополнительную функцию производственных ячеек, которые стали активными агентами сферы обмена.

Обмен продуктами (процесс обмена, обменная деятельность) является видом хозяйственной деятельности. Зачастую в литературе формулировка «отношения обмена между агентами *A* и *B*» означает «наличие обменной деятельности между агентами *A* и *B*». «Обмен» как вид хозяйственной деятельности не следует путать с «отношениями обмена» как механизмами вовлечения в нее определенных агентов. Ранее мы выделили два вида отношений обмена: обменно-технологические и обменные. Последние мы определили как механизмы формирования мотиваций участия агентов в обменной деятельности. Обменные отношения, как и все другие общественные и, в том числе, экономические отношения формируются отношениями власти и собственности. Рассмотрим это более подробно.

Виды обмена. В качестве единицы обменной деятельности мы будем использовать единичный акт обмена, в котором участвуют два агента обмена (*A* и *B*) и два продукта (*C* и *D*). В ходе анализа любого вида деятельности, в том числе и процесса обмена, необходимо выделять две стороны или аспекта. Первая сторона представляет технологическую составляющую обмена. Последний рассматривается здесь как некий материальный процесс, в ходе которого агент *A* передает агенту *B* определенное количество продукта *C*, а агент *B*, в свою очередь, передает агенту *A* определенное количество продукта *D*. Такая взаимная передача предполагает использование определенных процедур и технологий. Исполнение их обеспечивается соответствующими обменно-технологическими отношениями.

Вторая сторона – мотивационная составляющая обмена – рассматривает мотивации участвующих в нем агентов. Эти мотивации формируются наличием или отсутствием отношений собственности агентов обмена на его объекты.

Если агенты являются субъектами – собственниками объектов обмена, то вторая сторона обмена представляется как обмен правами собственности на них. В таком случае единичный акт обмена необходимо включает в себя две стороны (аспекта): физический обмен продуктами и обмен правами собственности на них. Мотивация участия в обмене агента-собственника объекта обмена определяется его стремлением в результате этого действия получить большую потребительскую стоимость в свою собственность.

Другая ситуация складывается, если у объектов обмена имеется один собственник (назовем его агент *E*), при этом он не является непосредственным участником (агентом) обмена. Тогда непосредственные участники обмена агенты *A* и *B* в ходе его осуществления действуют по поручению агента *E*. Следовательно, они являются зависимыми от этого последнего. При этом в результате обмена его объекты не меняют своего хозяина (собственника), т.е. физический обмен продуктами не сопровождается обменом правами собственности.

В зависимости от имеющихся отношений собственности на объекты обмена можно выделить два их различных вида. В первом случае объекты обмена имеют различных собственников. Тогда осуществление физической стороны обмена должно сопровождаться также и обменом правами собственности на эти продукты. При этом каждый из участников обмена будет заинтересован на единицу своего продукта получить большее количество продукта контрагента. Пропорции обмена будут определяться в процессе конкурентных торгов между агентами обмена. Такой вид в политэкономической литературе получил название эквивалентного или товарного обмена, а объекты такого обмена получили наименование товаров.

Во втором случае объекты обмена принадлежат одному собственнику. В частности, это могут быть продукты двух фабрик, принадлежащих одному капиталисту. В этом случае физическая передача объектов обмена не должна сопровождаться обменом правами собственности. Пропорции такого обмена будут назначаться самим собственником в зависимости от технологической целесообразности. Обмен такого рода политэкономы называют неэквивалентным или нетоварным. Как видно, в обоих случаях вид обмена определяется отношениями собственности на его объекты.

Определение видов обмена между ячейками и формы собственности. Вернемся теперь к рассмотрению взаимодействия производственных ячеек в сфере обмена общественного хозяйства. Как известно, хозяевами производственных ячеек и продуктов их деятельности являются собственники средств производства. Следовательно, от их решения зависит реальное осуществление актов обмена. По этой причине обмен продуктами между производственными ячейками примет эквивалентную форму, если они (ячейки) будут принадлежать разным хозяевам – собственникам средств производства. Все акты обмена продуктами между производственными ячейками будут эквивалентными (товарными) в том случае, если у каждой из них будет свой хозяин – собственник средств производства. Последняя ситуация определяется как возникновение эквивалентного (товарного) характера обмена продуктами в общественном хозяйстве. Как очевидно, она возникает в случае принадлежности средств производства в производственных ячейках множеству различных независимых собственников. Такая форма собственности на средства производства называется частной. Она лежит в основе товарного хозяйства.

Обмен продуктами в рамках единой собственности называется неэквивалентным. Определенный собственник является хозяином различных производственных ячеек в том случае, если ему принадлежат их средства производства. Соответственно и обмен между этими ячейками приобретает неэквивалентный (нетоварный) характер. Иногда такой обмен называют планомерным, поскольку все его характеристики, и прежде всего пропорции обмена, определяются не спонтанно, а посредством волевого решения хозяина.

Процесс концентрации капитала приводит к увеличению в сфере производства доли крупных фирм. Эти фирмы включают в себя множества отдельных предприятий (производственных ячеек), обмен между которыми будет носить неэквивалентный характер. Альтернативная (эквивалентная) форма обмена будет происходить между производственным ячейкам, принадлежащим различным фирмам. Чем выше доля крупных фирм в сфере производства, тем большая часть актов обмена будет осуществляться в плановой (неэквивалентной) форме. Увеличение концентрации капитала приводит, таким образом, к вытеснению (уменьшению доли) товарной формы обмена.

В определенной ситуации возможно абсолютное воцарение в обществе плановой (неэквивалентной) формы обмена. Это происходит, когда все хозяйственные ячейки в обществе и, соответственно, все средства производства, имеющиеся в обществе, принадлежат одному собственнику. Именно такая ситуация имела место в советской экономике, где советское государство объявило себя единственным собственником всех средств производства. Данная форма собственности на средства производства была названа общественной. Тогда владение средствами производства какими-либо другими субъектами, кроме государства, стало незаконным, т.е. незаконной стала частная собственность на средства производства. В советском общественном сознании постоянно поддерживалась идея альтернативности частной и общественной собственности.

Последнюю в советских учебниках по политэкономии социализма, как правило, трактовали как принадлежность средств производства всему обществу, т.е. термин «общественный» воспринимали как указание на субъекта собственности. В соответствии с такой логикой альтернативную «частную» собственность следует определять как «необщественную», т.е. не принадлежащую всему обществу, принадлежащую части общества. Но тогда возникают проблемы с трактовкой отдельных видов частной и общественной собственности. Так, например, если каждый член общества будет иметь в своей собственности какие-то средства производства, то, по первоначальной трактовке, это будет видом частной собственности (средства производства принадлежат множеству независимых собственников), а по последней, «советской» трактовке это будет вид общественной собственности (средства производства есть у всех членов общества, все общество ими владеет). Напомним, что классики называли данный вид собственности мелкой частной собственностью, что говорит о том, что они придерживались ее первоначальной трактовки.

Отношения власти как источник (основа) форм собственности. Тип взаимодействия (обмена продуктами) между производственными ячейками (эквивалентный или неэквивалентный) определяется сложившейся в обществе формой собственности на средства производства (частной или общественной). Откуда же появились эти самые формы собственности? Кто выступал в качестве субъектов – их создателей? Как и все другие социальные

отношения, они формировались господствующими группами (классами) на основе установившихся отношений власти. Причем это формирование происходило преимущественно за пределами сферы хозяйственной деятельности (экономики) в основном в сфере политической.

При общественной собственности все средства производства принадлежат единому субъекту, в качестве которого в классовом обществе всегда выступало государство. В доклассовых обществах (общинах и племенах) в качестве такового субъекта выступала занявшая господствующее положение племенная знать, которая устанавливала выгодные для себя правила доступа соплеменников к ресурсам (отношения собственности на факторы производства). Право устанавливать отношения собственности возникало как следствие места племенной знати в системе отношений господства-подчинения (власти). Посредством власти племенная знать устанавливала все правила взаимодействия членов племени, в том числе и отношения собственности. Необходимость совместного хозяйствования в рамках племени предопределяла необходимость единоначалия в управлении этим процессом, в том числе и формирование отношений первобытной формы общественной собственности на средства производства.

При частной собственности средства производства (а вместе с этим и хозяйственные ячейки) распределялись между множеством независимых субъектов. В качестве последних могли выступать различные, как сейчас говорят, физические и юридические лица. Данное состояние экономической системы также нуждалось в активном участии власти. Так, сама независимость субъектов – собственников средств производства (хозяев производственных ячеек) – могла быть основана только на обеспечении их личной свободы. Последняя могла возникнуть только в результате активной властной поддержки этого состояния государством. Личная свобода граждан не возникает сама по себе, она является определенным результатом действий племенной знати или государства по модификации отношений политической власти. Перенос этих отношений в сферу хозяйствования становится основанием для возникновения частной собственности на средства производства. Кроме этого, важными проблемами являлись как распределение ресурсов между членами общества, так и обеспечение безопасности прав собственности. И та, и другая проблемы

могли решаться только государствами или соответствующими «до-государственными» структурами.

Итак, в основе форм собственности на средства производства лежат сложившиеся в обществе отношения господства-подчинения (власти). Они подразделяют общество на господствующие и подчиненные социальные группы. Первые выступают в качестве субъектов власти, вторые – ее объектами. Универсальность власти проявляется в том, что, используя ее, господствующие группы выстраивают правила (институты) взаимодействия индивидов во всех сферах общества. В том числе универсальные отношения власти формируют властные отношения между агентами производства в рамках сферы хозяйствования (экономики). Часто такого рода отношения трактуются как отношения собственности на рабочую силу.

Разновидностью власти являются отношения собственности, которые также универсальны, т.е. пронизывают все сферы общества. Универсальные отношения власти формируют универсальные отношения собственности, в том числе отношения собственности на материальные элементы системы хозяйствования, а именно отношения собственности на средства и продукты производства.

Таким образом, виды взаимодействия производственных ячеек определяются формами собственности на средства производства. Последние создаются господствующими социальными группами посредством использования сложившихся в сфере хозяйствования отношений власти и собственности, которые формируются на основе универсальных отношений господства-подчинения (власти). В основе видов хозяйства общества лежат пронизывающие все сферы общества универсальные отношения господства-подчинения (власти).

Дифференциация «сил» производственных ячеек по мере концентрации производства и капитала и подрыв частной собственности. Рассмотрение взаимодействий между производственными ячейками (обменов продуктами) позволило выделить два их вида: эквивалентные и неэквивалентные. В основе их лежат частная и общественная формы собственности на средства производства, а, следовательно, и универсальные отношения власти. Наиболее тесной представляется связь между производственными ячейками при неэквивалентном обмене, когда они явля-

ются объектами одного субъекта власти и собственности и этот субъект (государство) располагает как внутри, так и вне сферы хозяйствования.

В случае эквивалентного обмена хозяевами ячеек являются частные собственники. Как правило, в теории предполагается, что статус «частного собственника» обеспечивает их равенство, т.е. одинаковые права и обязанности и исключает возможность влияния и тем более подчинения (принуждения) друг друга. Возникает вопрос: действительно ли частно-собственнический статус производственной ячейки автоматически уравнивает ее с другими агентами взаимодействия? Как оказывается, он не является достаточным условием равенства.

По мнению Т. Парсонса, равенство агентов (участников) экономического взаимодействия возникает только в ситуации «полного равенства сил», в противном случае возникает «большая степень возможности принуждения»: «Раз активность по приобретению и распределению различных благ имеет место в ситуации, включающей социальные отношения, то возникает вопрос о влиянии отношений силы участников этих конкретных видов активности. От ситуации, обеспечивающей полное равенство силы договаривающихся сторон, ... начинается целый ряд ситуаций, включающих все большую и большую степень возможности принуждения одного партнера, участвующего в таких отношениях, со стороны других партнеров» [Парсонс, 2000, с. 175–176].

Сформулированный тезис основан на понятии «силы» участников взаимодействия, т.е. производственных ячеек. Оно нуждается в пояснении и выявлении тех свойств, которые формируют эту силу. Одной из важных характеристик производственной ячейки является количество выпускаемой продукции. Последнее, в свою очередь, определяется количеством используемых факторов производства. Неравенство ячеек проявляется в неравенствах располагаемых факторов производства и, соответственно, выпусков продукции. Когда это неравенство достигает определенного уровня, крупнейшие производители получают возможность влиять на параметры рынка, что является одной из форм экономической власти. Возможности крупных производственных ячеек формировать поведение мелких контрагентов мы будем называть влиянием.

Важными элементами марксистской экономической теории являются законы концентрации производства и капитала. В соот-

ветствии с ними по мере развития экономики происходит ускоренный рост крупных производственных (и в целом хозяйственных) ячеек и фирм. Это означает, что они все более и более отрываються от своих собратьев. Развитие экономики сопровождается усилением неравенства хозяйственных, и прежде всего производственных, ячеек. Соответственно, крупные ячейки постоянно усиливают свое влияние, превращаются в субъектов экономической власти. Вместе с этим подрываются и условия эквивалентного обмена.

Аналогичные последствия возникают в случаях взаимодействия ячеек различного вида, принадлежащих различным сферам экономики. Так, если малые производственные ячейки вынуждены взаимодействовать с крупными торговыми ячейками, в определенных случаях это, скорее всего, приведет к тому, что пропорции обмена будут скорректированы в пользу последних. Взаимодействие крупных торговых фирм с потребительскими ячейками (домохозяйствами), как правило, также приводит к ущемлению интересов малых субъектов. Показательным примером этого является поведение гипермаркетов, не так давно возникших на розничном рынке России.

Понимание того, что от уровня неравенства экономических субъектов зависит форма их взаимодействия, мы встречаем в неоклассической теории. Так, в микроэкономике, которая описывает механизм рынка, выделяются четыре вида рыночных структур (имеются в виду различные виды рынка): 1) совершенная конкуренция; 2) чистая монополия; 3) олигополия; 4) монополистическая конкуренция.

При этом идеальный рыночный механизм, основанный на свободной конкуренции и «невидимой руке рынка», имеет место только в первой из названных структур, остальные основаны на так называемой «несовершенной конкуренции». В них имеют место неравные отношения между агентами, при этом отдельные агенты превращаются в субъектов: они оказываются способными влиять на параметры рынка, т.е. фактически принуждать других, более слабых агентов, к действиям, обеспечивающим интересы своих более сильных контрагентов. Следовательно, рынки несовершенной конкуренции характеризуются наличием экономической власти. Важно отметить, что в современной реальной экономике все наиболее важные, значимые рынки (отрасли) находятся под огромным влиянием субъектов экономической власти (принуждения).

5.3. Проблема власти как предмета экономической науки

Позиция М. Вебера. Одним из первых исследователей, четко сформулировавшим идею исключения принуждения (власти) из экономического анализа, считается М. Вебер. Приведем одно из его высказываний на эту тему: «"Хозяйством" в узком смысле слова называется, однако, только мирное пользование распорядительной властью, которая прежде всего направлена на хозяйственные цели. Одним из признаков распорядительной власти является использование собственной рабочей силы. Раб, подгоняемый кнутом, есть инструмент, хозяйственное орудие господина; но он не хозяйствует сам» [Вебер, 2001, с. 7].

Однако неверно думать, что М. Вебер исключает принуждение из социального анализа. Он отчетливо понимает его важность, но относит к неэкономическим сферам общества: «...за каждым хозяйством стоит и, согласно указаниям исторического опыта, должным образом стояло начало принуждения – ныне государственного, в прежние эпохи личного, часто сословного. Но это насилие мы не называем хозяйствованием; оно является только средством для исполнения хозяйственных намерений» [Вебер, 2001, с. 8].

Американский социолог Т. Парсонс детально проанализировал концепцию М. Вебера, в том числе и в части определения роли принуждения в экономике и обществе. По его мнению, «...статус принудительной силы у Вебера по сравнению с экономическим фактором – это гораздо более сложный вопрос, чем вопрос о техническом аспекте. Можно, однако, довольно четко различить определяющие линии. Во-первых, посредством ограничения «экономического действия» мирными средствами Вебер, как уже указывалось, сознательно исключает использование принуждения, подчеркивая тем самым элемент соглашения. Принуждение в своем систематическом изложении он отчетливо отделяет от соглашения и рассматривает их в разных главах: "Социологические основы экономической жизни" и "Типы власти"» [Парсонс, 2000, с. 174].

С точки зрения Т. Парсонса, в концепции М. Вебера принуждению (власти) отводится большее значение именно в сфере социальных отношений. «Поэтому будет полезно исследовать его понятие власти (Herrschaft), которое он (М. Вебер – А.Е.) представляет так же четко, как и экономическую категорию. Он опре-

деляет власть как вероятность гарантированного повиновения конкретным распоряжениям части лиц данной группы. Это более узкое понятие, чем понятие силы (*Macht*), которое есть «вероятность внутри социальных отношений быть в состоянии обеспечить достижение собственных целей, невзирая даже на сопротивление». В таком самом широком смысле сила никоим образом не может быть исключена из экономического аспекта отношений, но власть – да. Поскольку социальные отношения включают экономический аспект, то это вопрос соглашения, а не распоряжения. Но вместе с тем социальные отношения включают в себя и аспект повиновения власти» [Парсонс, 2000, с. 174–175]. По мнению Т. Парсонса, значение принуждения и власти в теоретической концепции М. Вебера настолько велико, что ее в этой части следует отнести к экономическим теориям марксистской школы [Там же, с. 176].

Отказ от рассмотрения власти в мейнстриме. К современным направлениям, исключаящим власть из рассмотрения, относится так называемое «основное» течение экономической мысли («мейнстрим») и неоавстрийская экономическая школа. Как отмечают Э. Фуруботн и Р. Рихтер «... в неоклассической экономической теории рассматривается особый тип общества, в котором передача прав собственности с применением физической силы или других видов принуждения исключена. Это условие означает, *inter alia*, что формирование групп давления невозможно. Другими словами, коалиции, целью которых является улучшение благосостояния своих членов за счет других субъектов системы путем использования, например, государственной власти не рассматриваются. ... Предполагается, что доминируют конкуренция и свободный выбор» [Фуруботн, Рихтер, 2005, с. 7].

Исключение принуждения и власти из экономического анализа в настоящее время рассматривается многими учеными как один из серьезных недостатков неоклассического направления экономической теории. Особенно критически настроены представители ныне формирующейся институциональной экономической теории. Исключение власти из экономического анализа, возможно, упрощает создание различного рода моделей экономики, но существенно отдаляет эти модели от реальной действительности и делает их неспособными к глубокому пониманию экономики и точному ее прогнозированию. Как подчеркивает Т. Парсонс,

«...принцип логической простоты экономической теории, исключая принуждение, не должен давать оснований для игнорирования исключительно большого практического значения принуждения в действительной экономической жизни. В работах огромного большинства либеральных экономистов этот очевидный факт игнорируется» [Парсонс, 2000, с. 177].

Актуальность данной проблемы подчеркивается и в российской экономической литературе. В частности, по мнению В. Дементьева, «власть, ставшая одним из главных объектов анализа политических и социологических наук, к сожалению, не стала таковым для наук экономических. Большинство исследователей ограничивают свой анализ лишь определенными эволюционными фазами или отдельными аспектами проблемы власти в экономике» [Дементьев, 2004, с. 52].

Однако рассмотрение власти в качестве предмета экономической теории и политэкономии также имеет своих сторонников. Эта идея в свое время была привнесена К. Марксом и его последователями, считавших принуждение (и даже насилие) одним из главных аспектов хозяйствования. Как отмечал Т. Парсонс, «выделение роли элемента силы оказывает важное влияние в истории экономической мысли. На одном полюсе находится классическая точка зрения, основывающаяся на постулате «естественной идентичности интересов», совершенно элиминирующая элемент насилия. Другой полюс – это экономическая теория марксистского типа, одна из нескольких теорий, которые делают его главным элементом» [Парсонс, 2000, с. 176].

Дж. Коммонс об экономическом принуждении. Значительный вклад в разработку проблемы властных отношений в экономике внес американский экономист Дж. Коммонс в начале XX века. Он стал одним из первых исследователей сущности и различных форм экономического принуждения. Значительное место этому явлению он уделил в своей работе «Правовые основания капитализма», изданной в 1924 г. (на русском языке она была опубликована в 2011 г.). Важной особенностью является то, что в ней анализируются не только экономико-теоретические исследования, но и соответствующие практики, заимствованные из решений американских и английских судов. В частности, здесь показан процесс осознания правовой системой США наличия и сути экономического принуждения, происходивший в ходе судебных

разбирательств конфликтов между участниками производственного процесса и нашедший формальное отражение в судебных решениях.

Длительное время судебная система США трактовала экономическое принуждение только как следствие физического принуждения. «Тринадцатая поправка к федеральной Конституции, – пишет Дж. Коммонс, – принятая в 1865 г., запрещала рабство и принудительный труд, за исключением случаев наказания за преступления, а Четырнадцатая поправка, принятая тремя годами позже, запрещала штатам “лишать какое-либо лицо жизни, свободы или собственности без должной правовой процедуры”» [Коммонс, 2011, с. 20]. В то время и рабство, и принудительный труд трактовались обществом и судами как результаты физического (насильственного) принуждения.

Экономическое принуждение еще находится вне зоны внимания судебной системы. Как отмечает Дж. Коммонс, «экономическое принуждение... практически не находит места среди юридических понятий, потому что те прецеденты, на которых выстраивалось законодательство о собственности и свободе, подразумевали иммунитет только от физического принуждения. Собственность и свобода заключаются в защите от силы и насилия, будь то нападение или причинение ущерба частными лицами или действиями должностных лиц, наделенных полномочиями применять организованное насилие с санкции короля или суверена» [Коммонс, 2011, с. 327–328]. Дж. Коммонс проанализировал несколько судебных дел о «кабальных» сделках, в которых «суд отказался признать, что простое неравенство собственности или власть, дающая возможность отказывать в предоставлении услуг другим лицам, подпадает под определение «принуждения». В этих и подобных делах для доказательства того, что вышестоящее лицо употребило принуждение, требовалось доказать факт неравенства в личных отношениях» [Там же, с. 313].

При этом в судебной практике имели место прецеденты защиты от экономического принуждения, но в них отсутствовал серьезный анализ экономической власти. «Суды обходили эту тему, сводя экономическую власть либо к специальной привилегии, даруемой сувереном, либо к нарушению доверительных и прочих отношений между сторонами, достоинство которых, с точки зрения права, различно. Отношение экономического превосходства одного лица над другим, в отличие от отношения личного или

юридического превосходства, суды никогда не признавали по своей инициативе, и если они соглашались с его наличием, то лишь постольку, поскольку уступали мнению законодательной власти» [Коммонс, 2011, с. 328].

Постепенно в процессе судебных разбирательств все более четким становится понимание необходимости наряду с физическим принуждением рассматривать и принуждение экономическое. Это потребовало и уточнение понятия «свобода». Ряд судей пришли к пониманию того, что «необходимо изменить определение «свободы» с отсутствия физического принуждения на отсутствие экономического принуждения» [Коммонс, 2011, с. 146].

Одним из пионеров новых юридических трактовок этих категорий, по мнению Дж. Коммонса, является судья Филд, который разделил понятия рабства и принудительного труда. Рабство он определил как физическое принуждение, а принудительный труд – как принуждение экономическое. Им же была определена и сущность принудительного труда: «труд некоего лица носит принудительный характер, если ему позволено заниматься только одним родом деятельности или профессией и только в одном районе страны» [Коммонс, 2011, с. 146]. Таким образом, сущностью экономического принуждения являются различного рода ограничения индивидов в вариантах выбора направлений своей экономической деятельности. По мнению Филда, «лицо, которому дозволено иметь только одно призвание, или профессию, и только в одной местности страны, не будет, в строгом смысле слова, находиться в положении раба, но, полагаю, никто не станет отрицать, что его труд будет принудительным... Принуждение, которое заставляет его трудиться – пусть даже и ради собственной выгоды – только в одном направлении или только в одном месте, является почти таким же насилием и нарушением его свободы, как и то принуждение, которое заставляет его трудиться ради выгоды или удовольствия других лиц, и в равной степени является элементом принудительного труда» (цит. по: [Коммонс, 2011, с. 22]).

Выделение экономического принуждения позволило в дальнейшем перейти к пониманию сущности экономической власти или власти собственности. Дж. Коммонс характеризует ее как возможность отказывать другим в использовании собственности и установлении цен. Причем эта власть проистекает не из узаконенной сувереном монополии, а из естественным образом возникающих экономических условий. «Решение по делу *Munn v. Illi-*

nois было, по сути, первым признанием экономической власти собственности, или власти отказывать другим в ее использовании, источником которой были экономические условия, и эта власть отличалась от физической власти суверена, или власти принуждать, употребляемой в интересах отдельных граждан в виде надделения их привилегиями или «вольностями». ... Власть над гражданами, заключающаяся в возможности устанавливать цены, исходит теперь не непосредственно от суверена, но опосредованно – от обладания этим гражданином таким видом собственности, который связан с экономической властью. Переход совершается от узаконенной монополии, от старых «вольностей» подданного проявлять неограниченную власть к «естественной» монополии, к современной свободе проявлять экономическую власть, когда она автоматически проистекает из экономических условий, а не намеренно – из некоего постановления верховной власти» [Коммонс, 2011, с. 45].

Оценка роли власти отечественной экономической наукой. Многие отечественные исследователи также рассматривают власть как определяющий механизм общественных отношений, что позволяет сформулировать тезис о властном характере экономических отношений. Одним из убежденных сторонников такого подхода является В.В. Дементьев, рассматривающий экономику как систему власти: «Эвристическая ценность теории власти связана с тем, что реальный экономический мир – это мир по преимуществу неравных отношений. В экономической жизни отсутствуют такие механизмы, которые способствовали бы установлению равенства между экономическими агентами и исключению власти между ними. Поэтому именно неравенство можно рассматривать как «естественное состояние» экономической жизни.... Таким образом, экономику целесообразно рассматривать как систему власти, которая характеризуется определенным ее распределением, иерархией и борьбой за власть, а также определенным равновесием власти» [Дементьев, 2004, с. 63].

Вместе с тем, как отмечает В.В. Дементьев, в настоящее время «в экономической теории сложилось противоречивое отношение к проблеме власти. На одном полюсе находятся экономисты, которые включают власть в предмет экономического анализа и рассматривают ее как фактор, оказывающий серьезное влияние на хозяйственную жизнь общества. ... Сюда относятся, например,

представители марксистской школы, традиционного институционализма, немецкого ордолиберализма, французской социально-институциональной теории. ... На другом полюсе – экономические концепции, отрицающие значение понятия «власть» для экономического анализа. ... Власть (принуждение) рассматривается как отклонение от естественного состояния экономической системы, вызванное внешними для экономики факторами» [Деметьев, 2004, с. 50–51].

Альтернативность позиций современных зарубежных и отечественных ученых по вопросам власти в экономике делает ее исследование важнейшей проблемой современной экономической теории. Как отмечает В. Волков, «...то, что классическая экономическая мысль не рассматривала организованное насилие как фактор производства, еще не подразумевает, что оно находится за рамками экономической деятельности. А тезис о том, что экономическое поведение является «мирным» по своей природе, отнюдь не означает, что экономическая методология исследования не применима к не совсем мирным формам поведения» [Волков, 1999, с. 44].

5.4. Различные трактовки структуры (составляющих) производственных отношений

Мы выделили три вида хозяйственной деятельности (производство, обмен и потребление). Общая теория деятельности в структуре каждого из этих видов выделяет элементы, ответственные за придание им совместного, коллективного характера. Эти элементы мы назвали отношениями производства, обмена и потребления. Фактически на данном этапе анализа мы рассмотрели эти отношения со стороны формы, определив их как нечто, формирующее совместность соответствующих видов деятельности. Задачей же любого научного анализа является проникновение в содержание исследуемого объекта.

Первым шагом в направлении постижения содержания названных отношений стало выделение двух сторон (аспектов) в хозяйственной деятельности и ее видов. Это позволило разделить хозяйственные отношения на технологические и экономические и таким же образом выделить соответствующего вида отношения для названных видов хозяйственной деятельности. Таким обра-

зом, технологические отношения были представлены производственно-технологическими, обменно-технологическими и потребительски-технологическими, а экономические отношения – производственными, обменными и потребительскими.

При этом мы установили принципиальные различия в содержании этих отношений: технологические определяются естественными, природными характеристиками используемых процессов и материалов, в то время как экономические отношения являются механизмами, формирующими мотивации участия индивидов в хозяйственной деятельности. Последний тезис указывает направление исследований с целью углубления содержания экономических отношений. Хотя механизмы реализации всех типов экономических отношений, по-видимому, имеют единую природу.

Принятие принципа примата производства позволило нам сосредоточить свое внимание на соответствующем ему виде экономических отношений – производственных отношениях. С целью их детального анализа нами были выделены агенты (участники) обеих сторон (аспектов) процесса производства. В качестве агентов, обеспечивающих взаимодействие и природой, нами были названы непосредственные производители и управляющие. Мы также назвали четыре вида агентов, формирующих взаимодействия между людьми (их соответствующие мотивации): собственников и несобственников факторов производства (средств производства и рабочей силы).

В процессе производства происходит соединение его факторов, т.е. непосредственных производителей и средств производства. Производственные отношения формируют мотивации участников этого объединения. Мотивации непосредственных производителей определяются отношениями собственности на рабочую силу. Ее субъектами-собственниками могут выступать как сами непосредственные производители, так и собственники средств производства. Доступ работников к средствам производства также определяется их собственниками. Таким образом, в основе производственных отношений, т.е. механизмов мотивации агентов процесса производства лежат отношения собственности на факторы производства, которые, в свою очередь, формируются сложившимися отношениями господства-подчинения.

Общий вывод: отношения господства-подчинения (власти) между агентами производства и отношения собственности на

факторы производства между ними составляют содержание производственных отношений, именно они формируют мотивации агентов производства. Напомним, что эти отношения власти и собственности имеют универсальный характер, они проявляются во всех сферах человеческой деятельности. Их действие в сфере производства формирует мотивации его участников, т.е. производственные отношения. Других механизмов формирования таких мотиваций в обществе нет, а, следовательно, нет и других источников производственных отношений.

Так в краткой форме можно охарактеризовать представленный в данной работе подход к объяснению взаимодействия производственных отношений с отношениями власти и собственности. Вместе с тем в отечественной литературе источники (или составляющие) производственных отношений описываются по-разному.

Так, по мнению П.В. Алексеева, «процесс материального производства невозможен без производственных отношений. Так называют связи, в которые вступают люди (или группы людей) в процессе производства. Составными элементами, или подсистемами, этого комплекса отношений являются: 1) отношения к собственности, 2) отношения обмена результатами деятельности и 3) отношения распределения продуктами производства (из последней иногда выделяют в качестве самостоятельной подсистему потребления). ... Ключевое место в системе производственных отношений занимает собственность (иногда ее трактуют как «имущественные отношения»)» [Алексеев, 2003, с. 30]. Как видим, в состав производственных отношений автор включает отношения собственности, обмена и распределения продуктов производства (в последние иногда включают и подсистему потребления). Утверждение о том, что в данной системе собственность занимает «ключевое место» не сильно проясняет положение.

В соответствии с нашей позицией, отношения обмена делятся на обменно-технологические и обменные, из которых последние относятся к экономическим отношениям и определяются отношениями собственности на продукты обмена. Распределение продуктов производства является не отношением, а частью (этапом, видом) процесса производства, в котором доли продуктов, присваиваемые участниками этого процесса, определяются их местом в системе отношений собственности на факторы произ-

водства. Распределение продуктов является частью процесса производства и зависит от сложившихся в нем отношений собственности и, соответственно, власти.

Российский философ Ю.И. Семенов в своих работах рассматривает соотношение производственных и иных отношений. Анализ его позиции начнем с его трактовки различий между видами хозяйственной деятельности. По его мнению, «между собственно производством и потреблением, с одной стороны, и распределением и обменом, с другой, существует важное различие. Собственно производство – по крайней мере, с внешней стороны – есть отношение человека к вещам. Человек при помощи одной вещи изменяет другую. То же можно сказать о потреблении: это тоже отношение человека к вещам. Человек использует ту или иную потребительную ценность для удовлетворения той или иной своей потребности. Совершенно иное дело – распределение и обмен. Они всегда представляют собой не только действия с вещами, но и отношения между людьми» [Семенов, 2003, с. 99–100]. Как видим, производство и потребление здесь рассматриваются как отношение человека к вещам, в то время как распределение и обмен – как отношения между людьми. Однако в соответствии с марксистской методологией анализа хозяйственной деятельности, все ее виды (производство, обмен и потребление) представляются как диалектическое единство двух сторон: взаимодействия с природой (с вещами) и взаимодействия между людьми. Анализ первой стороны хозяйствования позволяет выделить технологические, второй – экономические отношения. Соответственно, и отношения обмена должны состоять из аналогичных составляющих.

И тогда возникает вопрос, о какой из них автор ведет речь, используя термин «отношения обмена»? По-видимому, речь идет об обменных отношениях (в нашей трактовке). Это следует из следующего высказывания автора: «Эти отношения (распределения и обмена – А.Е.) носят название экономических или социально-экономических. Другое название, которое ввели К. Маркс и Ф. Энгельс – производственные отношения» [Семенов, 2003, с. 100]. Таким образом, по мнению Ю.И. Семенова, отношения распределения и обменные отношения составляют экономические или социально-экономические отношения, другим названием которых является «производственные отношения».

К такой трактовке можно сделать некоторые замечания.

Во-первых, необходимо разобраться с «отношениями распределения», под которыми зачастую понимается соответствующая фаза (стадия, вид) производственной (воспроизводственной) деятельности.

Во-вторых, в нашей трактовке производственные, обменные и потребительские отношения входят в состав экономических отношений. В трактовке Ю.И. Семенова последние включают только отношения распределения и обмена. При этом нет никакого упоминания о потребительских отношениях и более того – об отношениях производственных. «Отношения распределения и обмена, – подчеркивает Ю.И. Семенов, – единственные экономические отношения. Никаких других экономических отношений, кроме них, не существует» [Семенов, 2003, с. 100]. Замечание о том, что именно эти отношения классики марксизма и называли производственными, особой ясности не вносит.

В-третьих, отождествление производственных отношений с экономическими требует соответствующей трактовки последних, установления связи производственных отношений с производственной деятельностью и сферой производства. При этом сам автор отмечает, что такое отождествление «иногда» приводило к неверному пониманию категории «производственные отношения»: «Применение в марксистской литературе для обозначения социально-экономических отношений прилагательного "производственные" и часто встречавшееся в ней определение "производственных отношений" как отношений в процессе производства иногда имело следствием неверное понимание данного термина» [Семенов, 2003, с. 99–100].

Первоначально Ю.И. Семенов отождествляет производственные отношения и отношения распределения и обмена: «Производственные отношения и отношения распределения и обмена суть одно» [Семенов, 2003, с. 105]. Затем он также отождествляет с отношениями распределения и обмена и отношения собственности. В одном месте мы сталкиваемся с «расширительной» трактовкой: «...отношения распределения и обмена, или, что то же самое, социально-экономические отношения собственности» [Там же, с. 105]. В другом месте автор утверждает: «...отношения по распределению средств производства или, что то же самое, отношения собственности на средства производства» [Там же, с. 105]. Таким образом, отношения собственности отождествляются с отношениями распределения и обмена или толь-

ко с отношениями распределения средств производства. Далее автор замыкает круг, характеризуя отношения собственности на средства производства как часть системы производственных отношений и детерминант всех социально-экономических связей: «Во всех классовых обществах... отношения собственности на средства производства, образовывали внутри системы производственных отношений особую подсистему, игравшую роль детерминанта по отношению ко всем остальным социально-экономическим связям. Именно эти и только эти отношения очень часто в марксистской литературе определяли как отношения в процессе производства – производственные и противопоставляли их отношениям распределения и обмена» [Там же, с. 105].

Таким образом, все эти рассуждения позволяют приписать автору позицию, в соответствии с которой в основе производственных отношений лежат-таки отношения собственности на средства производства. Фактически, об этом мы и ведем речь в данной работе.

5.5. Игнорирование мотивационной составляющей производственной деятельности (производственных отношений) – фундаментальный методологический недостаток современной российской экономической науки

Осознание неотъемлемости взаимодействия естественных и общественных отношений и, соответственно, технологических и экономических хозяйственных отношений позволяет сформулировать определенные методологические требования к научным исследованиям производственной деятельности. Речь идет о принципиальной необходимости совместного анализа обеих сторон (аспектов) производства и, соответственно, двух видов отношений: производственно-технологических (организационно-технических, технологических) и производственных. Изучение лишь одной стороны заведомо не позволит проникнуть вглубь изучаемых явлений. Исследования технологической составляющей производства, абстрагирующиеся от ее мотивационной составляющей, лишаются возможности увидеть устанавливаемые последней границы развития процессов преобразования природы. В свою очередь, изучение производственных отношений в отрыве

от технологий не позволит объяснить и их конкретные формы, и эволюцию их развития. Данная проблема в марксистской теории решается посредством введения в аналитический оборот теоретической конструкции «способа производства».

Методологические последствия вытеснения политэкономии экономической теорией (economics). На наш взгляд, данная методологическая установка не получила должного распространения в современной экономической науке. Часто исследователи, изучая тот или иной тип производственной деятельности, сосредоточивают внимание только на одном из ее аспектов и соответствующем виде отношений. Причем зачастую основное внимание уделяется анализу технологической (естественно-научной) составляющей производства при игнорировании ее мотивационной (собственно экономической) стороны. Рассмотрим причины этого.

Общая теория деятельности констатирует, что каждому ее виду соответствует свой вид общественных отношений. Так, в сфере хозяйственной (экономической) деятельности общественные отношения принимают вид экономических отношений, в сфере собственно производственной деятельности – «производственных отношений». Диалектическое единство последних с технологическими отношениями фиксируется классиками марксизма с помощью одного из фундаментальных понятий политической экономии – «способа производства». Фундаментальным теоретическим вкладом классиков марксизма является привнесение методологии анализа общественных отношений в политэкономии с целью исследования производственных отношений капиталистической экономической системы. Рассмотрим некоторые из этих «привнесений».

Прежде всего, К. Маркс отталкивался от двойственного характера процесса производства. Он выделял две его стороны (аспекта), опираясь на понятие «способа производства» как неотъемлемого единства производительных сил и производственных отношений. При этом «производительные силы» представляют собой сторону (аспект) производственной деятельности, характеризующую взаимодействия человека и природы («технологическую» составляющую процесса производства). Основными элементами производительных сил являются работники (рабочая сила), средства производства (условия производственной деятель-

ности) и технологические отношения. Последние в литературе часто называются организационными отношениями.

Другой аспект производственной деятельности – взаимодействия между людьми – фиксируется категорией «производственные отношения», суть которых – формирование мотиваций участия индивидов в совместной производственной деятельности («мотивационная» составляющая процесса производства). Именно производственные отношения рассматривались классиками в качестве предмета политической экономии, которая, таким образом, становилась наукой о механизмах формирования мотиваций участия субъектов в совместной экономической (производственной) деятельности. Соответственно, производительные силы, т.е. совокупности разнообразных работников, их средства деятельности и возникающие между ними взаимодействия (технологические отношения) не рассматривались классиками в качестве предмета политической экономии и, следовательно, относились к естествознанию.

Следует отметить, что название научной дисциплины – политэкономия – является, на наш взгляд, и более осмысленным, чем пришедший ему на смену термин «экономическая теория». «Политэкономия» можно интерпретировать как хозяйствование, основанное на власти. Подключение власти к данному понятию весьма уместно. Классики в качестве предмета политэкономии называли производственные отношения. Последние являются одним из видов общественных отношений, которые, в свою очередь, вырастают и основаны на отношениях господства-подчинения (власти). Соответственно, и производственные (как и все другие экономические и хозяйственные) отношения основаны на власти. Отношения власти – необходимый элемент экономической науки.

Вытеснившая политэкономия в массовом экономическом сознании экономическая теория, и прежде всего ее неоклассическое направление, исключили из своего поля зрения и общественные отношения, и власть как их основу. Фактически в рамках данного направления внимание было сосредоточено на исследовании «технологической» составляющей процесса производства – процесса преобразования человеком природы. Были разработаны обширные математические модели и получены определенные интересные результаты в данном направлении. Однако со временем становились все более очевидными пределы его воз-

возможностей. Одним из важных проявлений этого стала неспособность созданных моделей с достаточной степенью точности прогнозировать экономическое развитие. Возникшие претензии к неоклассике побудили экономистов к поиску альтернативных направлений развития науки и новому открытию институционального направления, которое, по сути, является продолжением и углублением теории производственных отношений, т.е. политической экономии.

Методологические ошибки поиска решения проблемы модернизации национальной экономики в настоящее время. В качестве примера игнорирования исследования мотивационной составляющей производственной деятельности можно рассмотреть сложившиеся в российской экономической науке подходы к решению поставленной государством проблемы модернизации национальной экономики. Здесь в качестве объекта анализа предлагается экономика, которую мы определим как сферу осуществления хозяйственной (экономической) деятельности. Следовательно, предметом анализа должны выступать пути модернизации (совершенствования) данного вида деятельности. При изучении такого рода проблем теоретическая наука предполагает выделение двух сторон (аспектов) деятельности, которые мы назвали «технологической» и «мотивационной» составляющими. В экономической деятельности эти составляющие представлены посредством таких категорий, как производительные силы (технологический способ производства) и производственные отношения соответственно. Методологическим требованием научного анализа является неотъемлемость рассмотрения обеих этих составляющих. Причем исследование развития производительных сил и связанных с этим технологий должно осуществляться в рамках естественных наук, а производственные отношения как средства мотивации экономических субъектов являются предметом экономической науки.

Однако зачастую экономисты при исследовании проблем модернизации предпочитают сосредоточить свое внимание на не относящейся непосредственно к их профессии технологической составляющей экономической деятельности. При этом предмет их науки (экономические отношения и экономические мотивации) практически исключается ими из рассмотрения. Представители экономической науки охотно обсуждают, какие технологии следу-

ет более активно внедрять, какие средства производства использовать, сколько денег (инвестиций) следует затратить, как подготовить рабочую силу и т.п. Таким образом, решение задачи модернизации производства им представляется как перемещение потоков определенных материалов, оборудования, денег, знаний и рабочей силы в пространстве и времени. Как очевидно, при таком подходе рассматривается лишь одна технологическая сторона экономической деятельности – преобразование человеком природы – и соответствующие ей технологические отношения. Экономика предстает как исключительно технологический, природный феномен.

Проблема в том, что рассмотрение только технологической составляющей не позволяет уяснить как причины неудовлетворительного состояния процессов модернизации в настоящий момент, так и факторы, действие которых способно в будущем исправить положение. Ответы на эти вопросы лежат в области мотивационной составляющей экономической деятельности, т.е. в сфере экономических (и прежде всего производственных) отношений. Однако чтобы найти эти ответы, необходимо глубокое их исследование.

Как очевидно, «недостаточность» модернизации в настоящий момент является следствием предшествующей слабости мотиваций субъектов, ее определяющих. Необходимо выделить этих субъектов (это могут быть госчиновники, олигархи, средние и мелкие капиталисты, технократы и т.п.), оценить их роль в формировании модернизации (кто и в чем себя проявил), установить мотивации их участия в производственном процессе и причины игнорирования ими процессов модернизации. Далее следует заняться поиском путей усиления мотиваций ведущих субъектов по осуществлению процессов модернизации. В каких-то случаях можно планировать нейтрализацию влияния субъектов с низкой мотивацией к модернизации и введение в систему новых субъектов с высокой мотивацией. Решение такого рода проблем приведет к повышению эффективности действия экономических (производственных) отношений в направлении ускорения модернизации производства.

Важно подчеркнуть, что практическое исполнение программ по модернизации производительных сил будет зависеть не столько от их качества, сколько от интенсивности мотиваций индивидов и социальных групп, задействованных в этом процессе, т.е. от

характера сложившихся производственных отношений. Отсутствие должных мотиваций сделает выполнение планов модернизации невозможным. Любой план развития экономики должен состоять из двух неотъемлемых частей: плана изменения (модернизации) производительных сил и плана корректировки производственных отношений, формирующих соответствующие мотивации участников производственного процесса.

Современная экономическая наука, на наш взгляд, склонна в большей мере рассматривать лежащие на поверхности технологические отношения. Таким образом, она берет на себя вопросы, в значительной степени относящиеся к области «точных», естественных наук. В то же время исследование общественных (в том числе экономических) отношений часто остается за рамками рассмотрения. А между тем именно общественные отношения как раз и выступают в качестве предмета общественных (в том числе экономических) наук. Отсутствие углубленного совместного рассмотрения технологических и общественных отношений затрудняет понимание их совокупности – системы социальных отношений. Решение проблемы модернизации экономики не может сводиться только к поиску перечня необходимых к внедрению новых технологий. Более важным является выяснения причин неудовлетворительных темпов модернизации, т.е. причин низкой мотивации на осуществление модернизации у действующих экономических субъектов и поиска путей их преодоления.

Модернизация производства невозможна без модернизации сложившихся общественных экономических производственных отношений. И эта последняя должна быть четко направлена на формирование мотиваций у участников модернизации производства. Актуальность данной проблемы для России определяется тем, что реальные интересы (мотивы) значительной массы основных игроков экономики не связаны с необходимостью развития производства, в том числе и с его модернизацией. Действия многих федеральных и местных чиновников определяются исключительно стремлением к получению так называемых рентных доходов (взятки), которые помещаются в западные банки. В действиях новых крупных капиталистов-собственников российских средств производства просматривается стремление трансформировать ее в различного рода зарубежные активы и обустройство семей за пределами России. При наличии таковых мотиваций наивно ожидать от них реальных действий по развитию бизнеса и его модер-

низации. Стратегия их поведения будет определяться лозунгом «снять сливки – и слинять». И посредством проведения различного рода пропагандистских акций (форумов, конференций, материалов СМИ) данная проблема решена быть не может.

Напомним, что именно такими же изъянами отличалась политика Советского государства по ускорению внедрения в экономику достижений НТП в конце 70–80-х годов прошлого века. Наше отставание в этой области в тот период было для всех очевидным, и государство не жалело сил для улучшения ситуации. Однако не было понимания, с какой стороны взяться за решение этой проблемы. В итоге все свелось к обсуждениям конкретных шагов модернизации и призывам к ее непременно осуществлению. В центре внимания государства и науки оказалась технологическая составляющая этого процесса. К сожалению, мотивационная составляющая была проигнорирована, а ведь именно она являлась как причиной создавшейся ситуации, так и средством ее разрешения. Советскому государству не хватило политической воли признать тот факт, что оно создало систему общественных отношений, в которой научно-техническое развитие (модернизация) производительных сил не входило в число факторов, формирующих мотивации экономических субъектов. И, соответственно, не была поставлена задача изменения такого положения. Конечно, решение этой задачи потребовало бы коренной перестройки советской политической и экономической системы. Однако осознать и осуществить это уже не могла постаревшая и ослабевшая советская государственная бюрократия. В конечном итоге было разрушено не только советское государство, но и страна.

Глава 6

ТЕОРИЯ СПОСОБОВ ПРОИЗВОДСТВА КАК ОСНОВА ОПРЕДЕЛЕНИЯ СУЩНОСТИ СОВЕТСКОЙ ЭКОНОМИКИ 60–80-х годов XX века

Определение типа советской экономической системы все еще является дискуссионной проблемой. При этом большинство оценок сущности реального социализма основаны на формационном подходе. Предельно широкий диапазон этих оценок свидетельствует о различиях в понимании типологии общественно-экономических формаций, в основе которой лежит теория способов производства. Следовательно, с последней и необходимо прежде всего определиться. Мы возьмем на себя смелость обозначить некоторый новый подход к решению данной проблемы.

6.1. Сущность, структура и место категории «способ производства» в политической экономии

Важность категории «способ производства» видна уже из того, что в экономических исследованиях К. Маркса это понятие занимает место основного предмета исследования. Об этом он пишет в «Капитале»: «Предметом моего исследования в настоящей работе является капиталистический способ производства и соответствующие ему отношения производства и обмена» [*Маркс и Энгельс*, 1960, с. 6]. Впоследствии он определяет этот объект в качестве «исторически преходящей необходимости»: «...самый способ производства, а следовательно, и вытекающие из него отношения производства и обмена представляют собой историческую преходящую необходимость» [*Маркс и Энгельс*, 1962, с. 171].

Весьма образно значение этой категории определил М.И. Воейков: «...способ производства означает способ, каким люди производят средства к жизни и распределяют (обменивают) их между собой. ... Способ производства – это экономический скелет общества. Каков скелет – таков и человек. Все, что нарастает на скелете, может быть больше или меньше, может уменьшаться или увеличиваться, но определяющим остается скелет, т.е. костяк общества» [Воейков, 2012, с. 73].

Способ производства как совокупность производительных сил и производственных отношений. Выше, анализируя процесс производственной деятельности, мы выделили шесть элементов ее структуры (см. гл. 4):

- первичные коллективы индивидов, осуществляющие производственную деятельность и объединенные в составе производственных ячеек;

- цель процесса производства – создание благ;

- условия осуществления живой деятельности – средства производства (овеществленный труд);

- живую производственную деятельность – процесс труда;

- механизмы вовлечения членов общества в производственную деятельность – отношения производства (производственно-технологические и производственные);

- продукты труда – материальные блага и услуги.

В соответствии с классическим подходом в состав способа производства (производительные силы и производственные отношения) входит лишь часть элементов системы производственной деятельности. Так, к производительным силам относятся факторы производства: средства производства (условия осуществления деятельности) и рабочая сила (индивиды, осуществляющие производственную деятельность). При этом производственные отношения являются лишь частью отношений производства, являющихся элементами структуры производства. Таким образом, такие важные элементы структуры производственной деятельности, как ее цели, процесс труда, продукты, не входят в состав способа производства в его классической трактовке. Категория «процесс производственной деятельности» является более широкой, чем категория «способ производства». Возникает необходимость объяснения данного соотношения.

Причина этого кроется, на наш взгляд, в тех функциях, которые по замыслу классиков должна была исполнять категория способа производства. Главной ее задачей являлась классификация производственной деятельности, т.е. выделение основных ее типов и видов. С этой целью и была создана специальная теоретическая конструкция, включившая в себя лишь те элементы системы производственной деятельности, которые легли в основу классификационных признаков ее типологизации.

Понятие «способ производства» и включает в себя два элемента: производительные силы и производственные отношения.

Почему синтез именно этих элементов был использован К. Марксом в качестве одного из фундаментальных понятий политической экономии? Как известно, важнейшим методологическим приемом анализа социальной, в том числе и производственной, деятельности, который был применен классиками марксистской философии, является выделение (различение) двух ее сторон или аспектов. Они считали, что любая деятельность должна рассматриваться как: 1) взаимодействие людей с природой; 2) взаимодействие людей друг с другом. Как отмечает К. Маркс, «в производстве люди вступают в отношение не только к природе. Они не могут производить, не соединяясь известным образом для совместной деятельности и для взаимного обмена своей деятельностью» [Маркс и Энгельс, 1957, с. 441]. И потому он говорит о способе производства, «...являющемся в такой же мере отношением индивидов друг к другу, в какой и их определенным действительным отношением... к неорганической природе, их определенным способом труда...» (Маркс К. Экономические рукописи 1857–1859 гг. // Там же. – Т. 46, ч. 1. – С. 485) (цит. по: [Шморгун, 1990, с. 97–98]).

В способе производства как неотъемлемом единстве производительных сил и производственных отношений отражаются обе названные стороны (аспекта) производственной деятельности. При этом «производительные силы» характеризуют взаимодействие человека и природы («технологическую» составляющую процесса производства). Основными их элементами являются работники (рабочая сила), средства производства (условия производственной деятельности) и технологические отношения (последние в литературе часто называются организационными отношениями). Другой аспект производственной деятельности – взаимодействия между людьми – фиксируется категорией «производственные отношения», суть которых – формирование мотиваций участия индивидов в совместной производственной деятельности. Мы называем эту сторону «мотивационной составляющей» процесса производства.

Аналогичные характеристики составляющих способа производства мы встречаем в работах многих отечественных исследователей. Так, Ю.К. Плетников отмечает, что «посредством производительных сил человек воздействует на природу, преобразует ее вещества и силы в форму, удовлетворяющую его потребности. Поэтому они всегда выражают собой отношение общества к при-

роде» [Плетников, 1981, с. 283]. В.Н. Афанасьев подчеркивает: «Если производительные силы выражают определенные отношения людей к природе, то производственные отношения – это определенные отношения между людьми в процессе производства их материальной жизни. Производительные силы и производственные отношения взаимообусловлены и соотносятся как реальное содержание и реальная форма жизнедеятельности человека» [Афанасьев, 1991, с. 98]. По мнению В.В. Фетискина, «если производительные силы характеризуют субъекта как субъекта производящего, работающего и выявляют непосредственную технологию осуществляемого процесса, то производственные отношения позволяют увидеть субъекта заинтересованного, побуждаемого; они выявляют природу факторов и движущих сил, которые стимулируют в деятельном процессе» [Фетискин, 2003, с. 37].

Неотъемлемость взаимодействия этих составляющих позволила трактовать первую из них в качестве содержания, а вторую – в качестве формы общего процесса. Как отмечает Ю.И. Семенов, «...есть функционирование производительных сил общества, всегда происходящее в исторически определенной общественной форме. Функционирование производительных сил есть содержание общественного производства, система социально-экономических отношений представляет собой форму, в которую облечено это содержание. И, как везде в мире, содержание определяет форму» [Семенов, 2003, с. 111–112].

Наличие производительных сил означает потенциальную возможность производства. Для того чтобы эта возможность превратилась в действительность, необходимо, чтобы начала осуществляться живая трудовая деятельность. Осуществление живой трудовой деятельности требует взаимодействия субъектов, т.е. их совместной деятельности. Последняя становится возможной в случае наличия механизмов формирования мотивов участия агентов производства в совместной производственной деятельности, т.е. при наличии производственных отношений. Следовательно, производительные силы без производственных отношений мертвы. Оживление производительных сил производится живой трудовой деятельностью, для возникновения которой необходимы производственные отношения. Производственные отношения отвечают за возникновение мотивов (интересов) агентов к участию в производстве.

В российской литературе аналогом конструирования способа производства из элементов структуры производственной деятельности является предпринятое Ю.М. Осиповым конструирование новой категории «способ хозяйства» из понятия «хозяйственная жизнь общества». «Раскрывая хозяйство как систему, – подчеркивает автор, – мы выделили ее важнейшие – основные и вспомогательные – элементы: субъектов, действующие в хозяйстве силы и факторы, труд и элементы труда, энергию и информацию, продукты труда – блага, т.е. все те компоненты хозяйства, которые составляют его структурный каркас и могут обеспечить его представление в функциональном образе – как способа хозяйства» [Осипов, 1995, с. 52].

И далее автор более четко описывает принцип формирования рассматриваемой теоретической конструкции: «Выявляя структуру способа хозяйства, надо брать только те из структурных элементов хозяйства как такового, которые несут на себе или отражают порядок взаимодействия сил и факторов хозяйства, – и ничего более. Структура способа хозяйства меньше, уже, проще структуры собственно хозяйства. И коль скоро мы говорим сейчас об образовании способа хозяйства, возникновении и кристаллизации его структуры, то мы должны в первую очередь выделить те элементы структуры способа хозяйства, без которых никакой способ хозяйства существовать вообще не может. Вдумчивый читатель уже догадался, наверное, что речь должна пойти о хозяйственных агентах, прежде всего – хозяйствующих субъектах, и о хозяйственных отношениях, ибо без действующих лиц и отношений между ними нет и не может быть никакой организации хозяйственной жизни» [Осипов, 1995, с. 84].

На наш взгляд, совместное использование классического понятия «способ производства» и вновь сконструированного «способа хозяйства» требует дополнительного обоснования. Использование первой из них ориентирует нас на то, что определяющую роль в формировании типа хозяйства общества играет именно форма организации процесса производства. Другие сферы (обмен и потребление) в различных типах хозяйств зачастую весьма схожи между собой. В частности, внутренние механизмы функционирования домохозяйств в социалистической и капиталистической экономике мало отличаются друг от друга. Имеющиеся в них различия (в частности регулируемые или рыночные цены) определяются внешними по отношению к домохозяйствам факто-

рами, которые исходят из механизма функционирования сферы производства. Разные типы хозяйства общества различаются именно формами организации сферы производства – способами производства.

Проблема соотношения понятий «производственная деятельность» и «способ производства» в отечественной литературе. Начнем с того, что в отечественной литературе зачастую способ производства отождествляется с материально-производственной сферой. Данная позиция просматривается, в частности, у П.В. Алексеева при обсуждении им элементов (структуры) материального производства: «Познакомимся теперь непосредственно со структурой материального производства (духовное производство относится к духовной сфере общества). Здесь традиционно выделяются производительные силы и производственные отношения» [Алексеев, 2003, с. 28].

По мнению В.С. Барулина, такое отождествление стало «традицией» в отечественном общественном сознании: «Как же понимается в самом общем плане материально-производственная сфера общества, каковы ее основные составные элементы? Сложилась традиция отождествления материально-производственной сферы со способом производства материальных благ – соответственно определяются и составные компоненты этой сферы: производительные силы и производственные отношения, их соотношение, диалектика производительных сил и производственных отношений» [Барулин, 2000, с. 23].

При этом автор подвергает критике это «традиционное» отождествление материальной сферы и способа производства: «Можно ли ставить знак равенства между материально-производственной сферой и способом производства? Мы полагаем, что такое отождествление не соответствует ни потребностям современной общественной практики, ни достигнутому уровню развития социально-философской теории. Более того, редукция материально-производственной сферы до способа производства привела к негативным методологическим следствиям» [Барулин, 2000, с. 23]. К ним автор относит недооценку проблем труда и материально-производственной сферы в целом, деформацию приоритетов в изучении последней [Там же, с. 23–24].

В качестве решения сформулированной проблемы В.С. Барулин предлагает в составе материально-производственной сферы

выделять, наряду со способом производства, еще два других элемента: «Каковы же компоненты материально-производственной сферы именно как многокачественного социального образования? По нашему мнению, такими компонентами являются, во-первых, труд как комплексное социальное явление, во-вторых, способ производства материальных благ, в-третьих, механизм функционирования материально-производственной сферы в целом» [Барулин, 1993, с. 49].

В свое время некоторыми авторами предпринималась попытка формулирования «широкой» и «узкой» трактовки категории способа производства. По мнению В. Пештеева, «в широком смысле этим термином охватываются тип производственных отношений, господствующий и подчиненный способы производства, движение технико-экономической формы производства (например, простая кооперация – мануфактура – фабрика). В узком смысле этот термин употребляется, когда речь идет о способе соединения рабочей силы со средствами производства» [Пештеев, 1976, с. 3].

Нет однозначного ответа и на вопрос об уровне агрегирования сферы действия понятия способ производства, относить ли его к макро- или к микроэкономике? Так, по мнению А.Н. Григорьева, способ производства «...следует применять не ко всему обществу в целом, а к конкретному производству или фирме» [Григорьев, 2014, с. 78].

Представления о сущности и структуре производительных сил. Весьма неоднозначно трактуются в литературе отдельные составляющие способа производства – производственные отношения и производительные силы. Последние, казалось бы, являются достаточно очевидным объектом достижения консенсуса. Чаще всего под производительными силами понималась совокупность средств производства и рабочей силы. «Собственно производство, – пишет Ю.И. Семенов, – есть процесс создания общественного продукта определенными силами, которые принято называть *производительными силами общества*. Эти силы – люди, вооруженные средствами труда и умеющие привести их в движение» [Семенов, 2003, с. 111].

Однако отечественные авторы постоянно пытаются подвергнуть понятие производительных сил, в том числе и их структуру, критическому переосмыслению. Так, по мнению П.В. Алексева,

«отдавая дань традиции, можно указать, что производительные силы состоят из средств труда и людей, вооруженных определенными знаниями и навыками и приводящих в действие эти средства труда. ... Однако такое представление, опирающееся на марксистскую традицию, оказывается недостаточно полным. Все чаще к подсистемам производительных сил присоединяют технологию (или технологический процесс), управление производственным процессом, в том числе с включением в него компьютеров. Эта третья подсистема дополняется еще четвертой подсистемой – производственно-экономической инфраструктурой. ... В производственно-экономическую инфраструктуру включаются транспорт, железные и шоссейные дороги, производственные и жилые (относящиеся к тому или иному ведомству) здания, коммунальное хозяйство, обеспечивающее производство, и т.п. К производительным силам следует отнести также знание (или науку)» [Алексеев, 2003, с. 28–29]. В результате данного подхода структура производительных сил подверглась серьезным изменениям. П.В. Алексеев считает, что «структура производительных сил включает в себя: 1) работников производства; 2) научное знание; 3) средства труда; 4) технологию производственного процесса и 5) производственно-экономическую инфраструктуру» [Там же, 2003 с. 30].

Концепция общественного и технологического способов производства. На наш взгляд, к позитивным примерам анализа способа производства относится предложенная советскими учеными концепция «общественного способа производства», в составе которого были выделены «технологический способ производства» и «производственные отношения». Наличие этих двух составляющих авторы естественным образом связали с двумя сторонами (аспектами) производственной деятельности. Главной особенностью данной концепции является включение технологических отношений в состав производительных сил. Как отмечает Ю.К. Плетников, «нет необходимости доказывать, что технологический способ производства не существует сам по себе, без определенной общественной формы. Более того, технические и общественные условия процесса производства представляют собой две неразрывные стороны единого общественного способа производства или просто способа производства (термин, имеющий наиболее широкое распространение в современной марксистской литературе)» [Плетников, 2003, с. 10].

стской литературе). Составляя собственную материальную основу исторического процесса, общественный способ производства, как известно, выступает в виде диалектического единства двух сторон: производительных сил и производственных отношений. Если первая сторона выражает отношение людей к природе, то вторая сторона – взаимные отношения людей в процессе производства, через которые реализуются их отношения к природе» [Плетников, 1981, с. 276].

«Технологический способ производства» понимается Ю.К. Плетниковым как «способ труда, способ изготовления продуктов (потребительных стоимостей)» [Плетников, 1981, с. 275]. Соответственно, состав входящих в него элементов шире тех, которые представлены в классической категории «производительные силы». Сторонники данного подхода включают в состав технологического способа производства технологические отношения. По мнению А.М. Кривули, «...собственно трудовые (технические, технологические и т.п.) отношения, вытекающие из разделения труда, относятся к структуре совокупной («комбинированной») деятельности и входят в технологический способ производства» [Кривуля, 1988, с. 60].

Ю.К. Плетников отмечает, что «организационные связи процесса производства становятся необходимой характеристикой технологического способа производства» [Плетников, 1981, с. 275] и поддерживает идею об «...организационных отношениях общественного производства (технологических отношениях) как функциональной характеристике производительных сил общества» [Плетников, 1978, с. 31–32]. На наш взгляд, технологические отношения являются не «функциональными характеристиками», а полноправными элементами технологического способа производства, наряду с другими элементами, обычно включаемыми в состав производительных сил. Такое понимание технологических отношений позволяет углубить понимание самих производительных сил.

По мнению Ю.П. Андреева, специфика технологических отношений производственной деятельности проявляется в том, что они [Андреев, 1985, с. 155–156]:

1) «складываются непосредственно в технологическом способе производства, который в отличие от общественного способа производства (первобытнообщинного, рабовладельческого, капиталистического и коммунистического) характеризуется не форма-

ми собственности, а формами и средствами кооперации своего осуществления, то есть технической оснащенностью, и в историческом плане также выступает в различных видах (мануфактурный, машинный и автоматизированный)»;

2) «непосредственно детерминированы объективным процессом разделения труда, уровнем развития вещных элементов производства и технологией производства»;

3) имеют агентов (носителей), которые «являются совокупными работниками, носителями родовых, универсальных признаков человека. В то же время они обуславливают друг друга со стороны таких элементов своих сущностных сил, как: профессиональные знания, опыт, потребность в труде, а не со стороны мотивов, интересов, ценностных установок, политических взглядов»;

4) «являются определяющими в системе общественных отношений, так как выполняют интегративную функцию и создают объективную основу для развития всех других видов материальных и идеологических общественных отношений. Объясняется это тем, что они выступают формой материального воспроизводства».

Проблема соответствия производительных сил и производственных отношений. Необходимость объединения производительных сил и производственных отношений в единый теоретический объект (способ производства) объясняется представлениями классиков о том, что эти две составляющие процесса производства неразрывны и взаимно определяют друг друга. Другими словами: каждому определенному типу технологии, как правило, соответствует определенный тип мотивации ее участников. Тип технологии является содержательной, определяющей стороной данного взаимодействия, в то время как тип мотивации – его формой. При этом, как каждая форма, система мотивации оказывает существенное влияние на свое содержание – технологию.

В марксистской политэкономии сформулирован закон соответствия уровня развития производительных сил характеру производственных отношений. В соответствии с этим законом характер производственных отношений определяется уровнем развития производительных сил. Как отмечает П.В. Алексеев, «вслед за изменением производительных сил, по К. Марксу, рано или позд-

но меняются производственные отношения, которые должны прийти в соответствие с характером производительных сил» [Алексеев, 2003, с. 18]. Таким образом, изменения производительных сил определяют изменения производственных отношений. Следовательно, изучение эволюции последних должно быть основано на знании эволюции производительных сил. Соответственно, возникает необходимость их совместного рассмотрения, что требует создания специальной теоретической конструкции, которую мы и называем способом производства.

Установление взаимной однозначности сочетаний типов производительных сил и производственных отношений позволило каждое из этих сочетаний трактовать в качестве способа производства определенного вида. Следовательно, можно утверждать, что количество видов способов производства совпадает с количеством видов производственных отношений и, соответственно, классификация способов производства в рамках политической экономии осуществляется на основе классификации производственных отношений.

Аналогичные идеи мы встречаем в отечественной литературе. Как отмечает П.В. Алексеев, «экономический детерминизм К. Маркса опирался на признание производственных отношений как лежащих в основании всех форм общественного устройства» [Алексеев, 2003, с. 18]. По мнению петербургских социологов, специфика способа производства «...обуславливается типом производственных отношений» [*Философские вопросы ...*, 2009, с. 318].

Типологизация способов производства как основа типологизации общественно-экономических формаций в марксистской теории. Типологизация способов производства имеет фундаментальное значение в марксистской теории, поскольку она лежит в основе теории общественно-экономических формаций. «Каковы бы ни были, – говорит Маркс, – общественные формы производства, рабочие и средства производства всегда остаются его факторами. Но, находясь в состоянии отделения друг от друга, и те и другие являются его факторами лишь в возможности. Для того чтобы вообще производить, они должны соединиться. Тот особый характер и способ, каким осуществляется это соединение, отличает различные экономические эпохи общественного строя» (цит. по: [Эйххорн и др., 1977, с. 61]).

Методологическими основаниями использования способов производства для различения формаций являются принципы экономического детерминизма в обществе и примата сферы производства в экономике. В соответствии с ними тип сферы производства определяет тип экономики в целом. В свою очередь этот последний определяет тип всего общества. Следовательно, в основу типологии общества должна быть положена типология сфер производства, т.е. способов производства. Именно способ производства является «...экономической основой общества, которая, как считал Маркс, оказывает наиболее сильное влияние на социальные институты, общественное и религиозное сознание» [*Словарь...*, 1997, с. 328].

Рассмотрение способа производства в качестве основы классификации не только экономик, но и обществ является достаточно распространенным явлением в современной научной экономической среде. Так, американский социолог Н. Смелзер при обсуждении марксистской концепции отмечает определяющую роль способов производства: «...существует множество способов классификации обществ. Согласно марксистской традиции, тип общества определяется способом производства, т.е. тем, как используются и контролируются экономические ресурсы, которыми оно владеет. (В связи с этим различаются, например, феодальное, капиталистическое, социалистическое и коммунистическое общества)» [*Смелзер*, 1994, с. 86].

Принципиальное значение способов производства при определении типов общества признается большинством отечественных исследователей. Так, по мнению Н.Е. Осипова, «формационный анализ акцентирует внимание на определении субстанции жизни общества, видя ее в способе производства и основных сферах социального бытия, в конечном счете детерминированных этой субстанцией» [*Осипов*, 2004, с. 84]. В.Н. Ковнир отмечает, что «Критерием различения формаций... является способ производства, т.е. специфическая форма взаимодействия производителя и средств производства» [*Ковнир*, 2009, с. 73]. По мнению М.И. Воейкова «...способ производства материальных благ определяет социальный, политический и духовный строй общества и этапы его развития» [*Воейков*, 2012, с. 73].

Немецкие философы В. Эйххорн, А. Бауэр и Г. Кох фактически редуцировали историю общества к истории способов производства: «Процесс развития способов производства и смены од-

ного из них другим лежит в конечном счете в основе всего исторического процесса развития человеческого общества. Поэтому история общества есть в первую очередь история способов производства, которые со временем сменяют друг друга. Объективные закономерности, которые управляют развитием и сменой способов производства, играют в историческом процессе определяющую роль» [*Эйххорн и др.*, 1977, с. 10].

6.2. Типы хозяйства общества и формы собственности на средства производства

Два уровня взаимодействия агентов сферы производственной деятельности. Классификация способов производства требует выявления основных видов агентов (участников) сферы производства и «типовых» отношений между ними. Как известно, сфера производства может быть представлена как совокупность отдельных производственных ячеек. В свою очередь, каждая производственная ячейка представляет собой определенный набор факторов производства (средств производства и рабочей силы), находящихся в распоряжении соответствующих агентов – собственников. Экономическая теория устанавливает в рамках производственных ячеек преимущественную роль собственников средств производства по сравнению с собственниками рабочей силы. Таким образом, первые являются хозяевами производственных ячеек и, соответственно, продуктов их деятельности. Именно они определяют и направления функционирования ячеек.

Мы выделили два уровня взаимодействия агентов сферы производственной деятельности: 1) между отдельными производственными ячейками как результат взаимодействия их хозяев – собственников средств производства; 2) в рамках производственных ячеек между работниками (непосредственными производителями и управляющими) и собственниками. Именно эти типы взаимодействий и будут положены нами в основу классификации производственных отношений и способов производства.

Таким образом, в основу типологизации производственных отношений нами будут положены две группы признаков:

1) виды взаимодействия между производственными ячейками, т.е. между их хозяевами – собственниками средств производства;

2) виды взаимодействия (зависимости) между непосредственными производителями и собственниками факторов производства.

В предыдущей главе были выделены четыре вида второй группы классификационных признаков – зависимостей непосредственных производителей от собственников факторов производства. Это были: личная свобода, основанная на вещной свободе; личная свобода, основанная на вещной зависимости; личная зависимость, основанная на вещной свободе; личная зависимость, основанная на вещной зависимости. Выделение этих видов зависимостей позволяет описать все многообразие механизмов формирования мотиваций агентов производства в рамках (внутри) производственных ячеек.

При этом открытым остается вопрос о факторах внешнего взаимодействия производственных ячеек друг с другом, которое проявляется в форме обмена продуктами и зависит от механизмов мотивации хозяев этих ячеек – собственников средств производства. Различия механизмов мотивации хозяев к взаимодействию друг с другом лежат в основе выделения соответствующих типов производственных ячеек и, далее, – к выделению типов сфер производства и типов хозяйства в целом. Этой проблемой мы и займемся ниже.

Общественное разделение труда как причина появления различных типов взаимодействий между производственными ячейками. Объяснение характеристик производственных отношений следует искать в особенностях развития производительных сил. Данный тезис относится и к проблеме выделения типов взаимодействий между производственными ячейками. Характеристики этих взаимодействий определяются особенностями развития производительных сил, а точнее – процессами общественного разделения труда. Выше мы говорили о важнейшей фундаментальной характеристике развития человеческой деятельности, а именно – о ее дифференциации. В процессе развития производственной деятельности дифференциация выступает в виде углубления общественного разделения труда, которое формирует специфические качества сферы производства.

Общественное разделение труда проявляется в специализации отдельных ячеек на производстве определенных видов продукции, т.е. на определенных видах трудовой деятельности. Специализация производства означает, что ячейки ориентируются на

удовлетворение не собственных потребностей, а потребностей других экономических агентов. Каждая отдельная специализированная трудовая деятельность в рамках производственной ячейки становится частью совокупного труда общества, нацеленного на удовлетворение общественной потребности.

Общественное разделение труда приводит к формированию определенной формы (типа) производства, называемого общественным. Последнее можно определить как производство, основанное на общественном разделении труда. Функционирующие в нем производственные ячейки специализируются на производстве различных продуктов, и потому возникает необходимость обмена между ними. Обмен становится необходимым условием осуществления воспроизводства, поскольку он обеспечивает как доведение продуктов до потребителей, так и восстановление производителями затраченных средств производства.

Процесс производства и процесс обмена в рамках общественного производства имманентно связаны. Эффективность производства определяется не только эффективностью используемых технологий собственно производства, но и уровнем развития обмена. Как говорилось выше, в рамках материального производства формируются виды деятельности, обеспечивающие развитие обмена, и эти отрасли зачастую напрямую относятся к отраслям материального производства (в частности транспорт и связь). Соответственно, хозяйство общества (экономика), в которой сфера производства находится в форме общественного производства, получает наименование общественного хозяйства, которое, наряду со сферами производства и потребления, необходимо включает в себя и сферу обмена.

Виды хозяйства общества и механизмы координации производственных ячеек. Рассмотрим типы взаимодействий между производственными ячейками в лице их хозяев – собственников средств производства в сферах производства и обмена. Данные типы взаимодействий формируют соответствующие типы (формы) сферы производства и в целом хозяйства общества (экономики). Экономическая теория выделяет три типа таких взаимодействий.

В первом случае данные взаимодействия отсутствуют, т.е. сфера производства представляет собой совокупность ничем не связанных друг с другом, автономных производственных ячеек. Такая ситуация означает, что в производственной деятельности

нет дифференциации, т.е. отсутствует общественное разделение труда. Соответствующий тип сферы производства именуется *натуральным производством*, а соответствующая ему форма хозяйства общества – *натуральным хозяйством* (табл. 6.1). Данный тип хозяйства господствовал на ранних этапах развития общества, хотя широко распространен и в настоящее время.

Таблица 6.1

**Формы и типы хозяйства общества
в зависимости от общественного разделения труда**

Показатель	Характеристика общественного разделения труда		
	отсутствие	наличие	
Форма хозяйства общества	<i>Натуральное</i>	<i>Общественное</i>	
Тип хозяйства общества	<i>Натуральное</i>	<i>Товарное</i>	<i>Плановое</i>

Если в сфере производства имеет место общественное разделение труда между отдельными производственными ячейками, то они вынуждены взаимодействовать друг с другом. Такой тип сферы производства обычно называют общественным производством, а соответствующую ему форму хозяйства общества – *общественным хозяйством*. Здесь уровень развития общества определяется достигнутой глубиной общественного разделения труда.

Экономическая теория выделяет два альтернативных механизма координация действий (взаимодействия) производственных ячеек в общественном хозяйстве: *конкуренцию* и *регулирование*. Соответственно различаются и два вида общественного хозяйства: *товарное* (рыночное, рынок) и *плановое* (централизованно-управляемое, иерархия) (табл. 6.2).

Конкуренцией называется форма взаимодействия независимых производственных ячеек. Конкурентная ячейка сама определяет, что производить, как производить, с кем и по каким пропорциям обменивать свои продукты. Она ищет наиболее удобное для себя место в своей внешней среде – системе общественного хозяйства. Регулирование процесса производства основано на отношениях господства-подчинения и предполагает наличие субъекта-регулятора (центрального агента), который берет на себя функции определения и согласования поведения (действий) отдельных зависимых (подчиненных) производственных ячеек в процессе их вхождения в систему общественного разделения труда.

**Типы хозяйства общества
и соответствующие им формы собственности на средства производства
в зависимости от характеристик производственных ячеек
и механизмов их координации**

Характеристика производственных ячеек	Типы хозяйства общества		
	натуральное	общественное	
		товарное	плановое
Хозяева ячеек – собственники средств производства	<i>Множество субъектов</i>	<i>Множество субъектов</i>	<i>Центральный агент</i>
Механизм координации ячеек	<i>Отсутствует</i>	<i>Конкуренция</i>	<i>Регулирование</i>
Формы собственности на средства производства	<i>Личная</i>	<i>Частная</i>	<i>Общественная</i>

Названные типы хозяйства общества – натуральное, товарное и плановое – отличаются применяемыми механизмами координации взаимодействия производственных ячеек. Необходимость и возможность применения различных механизмов предопределяется качественным различием объектов координации, т.е. самих производственных ячеек:

– в натуральном хозяйстве они независимы и не участвуют в общественном разделении труда, потому взаимодействие между ними отсутствует;

– в товарном хозяйстве производственные ячейки независимы и участвуют в общественном разделении труда, потому механизмом их координации выступает конкуренция;

– в плановом хозяйстве производственные ячейки зависимы, не самостоятельны, они участвуют в общественном разделении труда, и потому адекватной формой координации здесь является регулирование.

Выделение аналогов названных нами трех типов хозяйства общества (натурального, товарного и планового) часто встречается в российской и зарубежной литературе. Так, В. Ойкен выделяет «три типа хозяйственных порядков» [Ойкен, 1996, с.

248–249]. В первом типе «доминируют формы собственного натурального хозяйства», во втором типе – «формы менового хозяйства» и в третьем типе – «формы централизованно-административного хозяйства». Д. Норт, Д. Уоллис, Б. Вайнгаст также выделяют три типа «социального порядка»: примитивный порядок, порядок ограниченного доступа (естественное государство) и порядок открытого доступа. По существу, эти «порядки» совпадают с выделенными нами типами хозяйства общества [Норт и др., 2011, с. 40].

Формы собственности на средства производства. Тип механизма координации ячеек, а вместе с этим и тип хозяйства общества, зависит от следующих условий:

1) их участия/неучастия в общественном разделении труда (характеристики уровня развития производительных сил);

2) тех, кто является собственниками средств производства – хозяевами производственных ячеек (множество субъектов или центральный агент).

Первое условие, определяющее тип хозяйства общества, является результатом воздействия производительных сил и может рассматриваться в качестве внешнего по отношению к производственным ячейкам природного, материального процесса. Эти ячейки могут только стараться приспособиться к его наличию или отсутствию.

Второе условие проистекает из сложившейся (созданной господствующими слоями) системы отношений собственности на средства производства, определяющей порядок доступа к ним членов общества и являющейся разновидностью системы отношений господства-подчинения (власти).

Мы увидели две разновидности этой системы и, соответственно, два принципа доступа членов общества к средствам производства. В первом случае средства производства распределяются между определенным множеством (совокупностью) членов общества, во втором – все они принадлежат одному субъекту. Эти альтернативные типы доступа мы будем называть формами собственности на средства производства. И теперь мы можем утверждать, что именно эти последние определяют типы хозяйства общества. Соответственно, каждому из выделенных типов хозяйства общества (натуральному, товарному,

плановому) соответствует своя форма собственности на средства производства. Таким образом, мы выделяем три формы собственности на средства производства: личную, частную и общественную.

Форму собственности натурального хозяйства мы назвали личной. При ней средства производства принадлежат независимым субъектам (агентам), не участвующим в общественном разделении труда.

Товарное хозяйство основано на частной собственности, если средства производства принадлежат независимым субъектам, участвующим в общественном разделении труда. Здесь средства производства общества объединены общественным разделением труда в единую технологическую систему, отдельные части которой принадлежат различным независимым друг от друга субъектам (частникам).

В плановом хозяйстве все производственные ячейки подчинены единому субъекту (центру). Следовательно, общественная собственность есть принадлежность всех средств производства, участвующих в общественном разделении труда в масштабе хозяйства общества (экономики), одному субъекту. Данное определение отличается от расхожего определения общественной собственности как принадлежности всех средств производства обществу. Важно подчеркнуть, что предлагаемые определения частной и общественной собственности позволяют обеспечить необходимую их дихотомию.

6.3. Виды способов производства товарного и планового хозяйств и виды частной и общественной собственности

Проведенный анализ первого уровня взаимодействий между отдельными производственными ячейками позволил нам выделить типы хозяйства общества. Далее мы переходим на второй уровень – к анализу механизмов объединения работников и факторов производства в рамках отдельных производственных ячеек. Это позволит нам выделить виды способов производства, лежащие в основе выделенных товарного и планового типов хозяйства. (Натуральное хозяйство мы далее рассматривать не будем,

предположив, что в его основе лежит единственный одноименный способ производства.)

Сферы производства товарного и планового хозяйств представляют собой совокупности производственных ячеек. В обоих случаях хозяевами этих ячеек являются собственники входящих в их состав средств производства. Отличия ячеек определяются различиями субъектов, выступающих в качестве их хозяев. В товарном хозяйстве система отношений собственности устроена так, что средства производства принадлежат множеству различных независимых субъектов, которые и являются хозяевами соответствующих ячеек. Такой тип (форма) отношений собственности на средства производства называется частной. Независимость хозяев трактуется как независимость самих производственных ячеек. Управление ячеек контролируется их хозяевами – различными собственниками.

Однако частная форма собственности не является единственным вариантом установленного порядка доступа индивидов к средствам производства в масштабах общества. Альтернативой является установление принадлежности всех средств производства, имеющихся в обществе, какому-то одному субъекту. Таким субъектом может быть отдельный индивид (монарх или вождь племени), группа индивидов (класс бюрократии) или организация (государство). В институциональной экономической теории такого субъекта называют «центральным агентом». В такой системе управление всех производственных ячеек осуществляется из единого центра, откуда и появилось ее именование как «централизованно-управляемой экономики». Лежащую в ее основе форму отношений собственности на средства производства принято называть общественной.

Виды зависимостей непосредственных производителей от собственников факторов производства в товарном и плановом хозяйствах. Формы собственности на средства производства (частная и общественная) определяют для соответствующих типов хозяйства общества (товарного и планового) виды взаимодействия (конкуренцию и регулирование) между производственными ячейками и вместе с этим и виды этих ячеек (конкурентные и регулируемые). При этом построение обоих видов производственных ячеек осуществляется на основе одних

и тех же механизмов зависимости непосредственных производителей от собственников факторов производства. Ранее мы выделили четыре вида таких зависимостей: 1) личная свобода, основанная на вещной свободе; 2) личная свобода, основанная на вещной зависимости; 3) личная зависимость, основанная на вещной свободе; 4) личная зависимость, основанная на вещной зависимости. Каждая из этих зависимостей является видообразующим элементом системы производственных отношений обоих типов хозяйства общества.

Так, в товарное хозяйство, основанное на частной собственности, можно объединять производственные ячейки четырех различных видов, т.е. построенных на основе четырех видов зависимости непосредственных производителей от собственников факторов производства. Соответственно, мы можем выделить четыре вида товарного хозяйства и частной собственности. Каждый из этих видов фактически основан на определенной системе производственных отношений, входящих в систему частной собственности. Последняя состоит из следующих видов частной собственности: мелкой, капиталистической, феодальной и рабовладельческой. Таким образом, были выделены виды производственных отношений товарного хозяйства. Аналогичным образом можно выделить виды производственных отношений планового хозяйства. К ним будут отнесены следующие: социалистическая, капиталистическая, феодальная, рабовладельческая.

Таким образом, мы выделили четыре вида производственных отношений, функционирующих в рамках товарного хозяйства и столько же в рамках хозяйства планового. Теперь мы можем перейти к определению видов способов производства, отталкиваясь от тезиса о том, что последние определяются входящими в их состав видами производственных отношений. Начнем с рассмотрения способов производства товарного хозяйства.

Виды способов производства и частной собственности товарного хозяйства. Четыре вида зависимости работников в процессе производства формируют четыре вида производственных отношений и способа производства товарного хозяйства, а также и соответствующие им четыре вида частной собственности (табл. 6.3).

Таблица 6.3

**Виды способов производства, частной и общественной форм собственности
товарного и планового хозяйств**

Вид зависимости непосредственных производителей как функции их положения в системах отношений власти и собственности	Тип общественного хозяйства			
	товарное (рыночное)		плановое (централизованно-управляемое)	
	вид способов производства	вид частной собственности	вид способов производства	вид общественной собственности
Личная свобода, основанная на вещной свободе	Товарный простой (мелкий)	Частная мелкая	Плановый социалистический	Общественная социалистическая
Личная свобода, основанная на вещной зависимости	Товарный капиталистический	Частная капиталистическая	Плановый капиталистический (государственный капитализм)	Общественная капиталистическая
Личная зависимость, основанная на вещной свободе	Товарный феодальный	Частная феодальная	Плановый феодальный	Общественная феодальная
Личная зависимость, основанная на вещной зависимости	Товарный рабовладельческий	Частная рабовладельческая	Плановый рабовладельческий («азиатский»)	Общественная рабовладельческая

Так, если видом зависимости непосредственного производителя является личная зависимость, основанная на вещной зависимости, то перед нами товарный *рабовладельческий способ* производства и соответствующая ему *частная рабовладельческая собственность*. Если имеет место личная свобода, основанная на вещной зависимости (личная свобода работников при отсутствии у них средств производства), то методом их вовлечения в производство становится купля-продажа рабочей силы. Тогда перед нами – *капиталистический способ производства* и соответствующая ему *частная капиталистическая собственность*. Следующий тип способа производства товарного хозяйства характеризуется тем, что свободные работники являются при этом и

собственниками средств производства. Такой вид зависимости мы определяем как личную свободу, основанную на вещной свободе. Соответствующий способ производства именуется *простым или мелким товарным производством*, и ему соответствует *частная мелкая собственность* на средства производства.

В последнем случае имеет место личная зависимость непосредственного производителя, основанная на вещной свободе. Здесь работники имеют в собственности определенные средства производства, однако при этом они находятся в личной зависимости (прикреплены) к каким-то индивидам. Результат такой зависимости – появление определенных установленных законом обязательств перед этими лицами. Так, в России крепостные крестьяне должны были отдавать им часть урожая в уплату специального налога – оброка и, кроме этого, должны были отработать определенное время на полях своего господина (барщина). Соответствующий способ производства именуется товарным феодальным, и в его основе лежит *частная феодальная собственность* на средства производства.

Как видно, полученная нами на основе предложенного подхода типология способов производства товарного хозяйства и видов частной собственности полностью соответствуют принятому их различению в классической политэкономии. Тем самым мы показали правомерность использования нашей классификации для анализа товарного хозяйства. Следовательно, имеется основание для выделения на его основе типов планового хозяйства, соответствующих им способов производства и видов общественной собственности. Это тем более актуально, поскольку классики, выделив весь набор способов производства товарного хозяйства, фактически не ставили перед собой аналогичной задачи для хозяйства планового. Имеются лишь их короткие высказывания относительно отдельных видов планового хозяйства, таких как коммунизм и азиатский способ производства.

Виды способов производства и общественной собственности планового хозяйства. Рассмотрим совокупность способов производства планового хозяйства, которое основано на подчинении всех производственных ячеек одному центральному субъекту-регулятору. Таковым субъектом в классовом обществе выступает государство. В западной литературе вместо термина «плановое хозяйство» широко используется понятие «централизованно-

управляемая экономика», которое, на наш взгляд, точнее передает смысл данного явления.

Для анализа планового хозяйства (централизованно-управляемой экономики) следует выделить основные классы (слои), имеющиеся в обществе. Для наших целей будет достаточно разделить общество на два класса: государственную бюрократию и народ. Суть общественной собственности – принадлежность государству всех средств производства в масштабах общества. Общественным слоем, представляющим (контролирующим) государство, является государственная бюрократия. Остальная часть общества – народ – свое участие в производстве может осуществить, только объединившись с государственными средствами производства. В качестве классификационного признака при определении видов планового хозяйства нами будут использованы виды зависимости работников (народа) от государства (государственной бюрократии), сформированные в процессе производства. Эти зависимости по сути аналогичны тем, которые имеют место в товарном хозяйстве в отношениях между отдельными работниками и частными собственниками средств производства.

Мы видим только четыре возможных типа отношений между государством и народом и соответствующие им четыре вида зависимости непосредственных производителей-работников (народа) и их вовлечения в контролируемый государством-собственником процесс производства (см. табл. 6.3). Эти типы отношений формируются распределением власти и собственности между участниками производственного процесса. Под властью (властными отношениями) мы понимаем отношения господства-подчинения, при которых одна сторона (господин) приобретает способность определять, подчинять поведение другой. В плановом хозяйстве в качестве таких сторон выступают государство – субъект власти и народ (общество) – ее объект.

Первая форма вовлечения работников (народа) в производство характеризуется сосредоточением власти и собственности на стороне государства. Здесь возникают отношения личной зависимости (зависимости личности) работника – народа от собственника средств производства – государства в сочетании с отношениями вещной зависимости. Фактически это означает, что государство присваивает себе право распоряжаться не только средствами производства, но и жизнью своих подданных. В сфере

производства отношения господства-подчинения (власти) между государством и народом проявляются в том, что государство оставляет за собой право устанавливать членам общества (народу, работникам) как, когда, где, сколько, за какое вознаграждение и в каких условиях трудиться. В случае неисполнения команд государство может применить жесткие санкции. Таким образом, отношения между государством и народом здесь строятся по образцу отношений рабовладельца и раба. Соответствующий таким отношениям способ производства К. Маркс называл *«азиатским способом производства»*. По нашей классификации его можно назвать плановым рабовладельческим, а соответствующий вид общественной собственности – *общественной рабовладельческой собственностью*.

Вторая ситуация возникает, когда имеется личная свобода работников (народа), основанная на вещной зависимости. Здесь представители народа (ставшие гражданами) лишены средств производства. Государство не обладает правом легитимно посягать на свободу личности и жизнь своих граждан, однако оно становится собственником всех общественных средств производства, т.е. является хозяином всех производственных ячеек. Тогда единственно возможной формой вовлечения свободных работников на государственные предприятия является *наем (купля-продажа) рабочей силы*. Последний является необходимостью и для лишенных средств производства работников (народа). Работники, заключая с государством трудовые соглашения, фактически идут на определенные ограничения личной свободы в обмен на заработную плату. Таким образом, их личная независимость дополняется «вещной зависимостью». Возникает экономическая зависимость работников (народа) от государства. Отношения между государством и народом строятся здесь по образцу отношений капиталиста и наемного работника. Данный вид способа производства планового хозяйства можно назвать *плановым капиталистическим* или *государственным капитализмом*, а соответствующий тип собственности – *общественной капиталистической*.

В третьем случае государство устанавливает личную зависимость народа, однако при этом оставляет за ним право владения определенными средствами производства. Такую форму зависимости мы назвали личной зависимостью, основанной на вещной свободе. Как и в товарном хозяйстве, такого рода зави-

симость формировала определенные обязательства у собственников средств производства по отношению к государству. Так, в азиатских деспотиях мелкие производители были обязаны принимать участие в крупных государственных работах, связанных с созданием или ремонтом государственных систем орошения. Такой вид способа производства планового хозяйства можно назвать *плановым феодальным* или *государственным феодализмом*, а соответствующий тип собственности – *общественной феодальной*.

Сложнее обстоит дело с интерпретацией четвертого – социалистического – способа производства. Как известно, К. Маркс в качестве отдельного типа рыночной экономики рассматривал простое (мелкое) товарное хозяйство, в котором непосредственные производители (работники) одновременно являются и собственниками средств производства. Заметим, что этот способ производства ни в одной из формаций не становился господствующим. Может ли появиться нечто похожее в плановом хозяйстве при общественной собственности? В качестве аналога представим ситуацию, когда народ (являющийся непосредственным производителем – работником) одновременно является и собственником средств производства, т.е. подменяет в этой роли государство. Правильнее будет сказать не «подменяет», а имеет возможность реально контролировать и, соответственно, подчинить себе государство. Таким образом, государство становится действительным исполнителем воли народа, а, следовательно, и общества. И потому государство действует в интересах общества, которое становится не только работником, но и фактическим собственником используемых средств производства. Такую форму взаимодействия между государством и народом можно определить как личную свободу, основанную на вещной свободе, а соответствующие ему виды способов производства и общественной собственности могут быть названы *социалистическими*.

Следовательно, социалистический способ производства характеризуется двумя определяющими свойствами: 1) наличием общественной собственности, т.е. подконтрольностью всех средств производства в рамках общества одному субъекту (государству); 2) наличием реального контроля общества над государством. Для нас важно, что данная трактовка совпадает с классическими представлениями о социализме. Отсутствие последнего свойства превратит соответствующий способ производства либо в плано-

вый рабовладельческий («азиатский»), либо в государственный капитализм. К сожалению, факты реального длительного контроля государства обществом истории человечества неизвестны.

6.4. Определение типа советской экономики 60–80-х годов XX века

Сложности анализа и прогнозирования современной российской экономики в значительной степени предопределены недопониманием особенностей предшествующего – советского – периода ее развития. Такая мысль неоднократно высказывалась в отечественной литературе. В частности, по мнению М.И. Воейкова, «...мы плохо понимали и понимаем историю России в XX веке. А без понимания социально-экономической природы общества трудно предвидеть пути его развития» [Воейков, 2012, с. 80]. Как утверждает Е.Б. Сошнева, «...если сегодня исторические, политические аспекты истории социализма активно изучаются, то экономические параметры, несомненно влиявшие на ход событий, изучены и осмыслены явно недостаточно» [Сошнева, 2006, с. 156].

Несомненно, советская экономика нуждается в углубленном теоретическом анализе, и мы разделяем мнение А.И. Фурсова о том, что «...без теоретического осмысления того строя, который просуществовал почти семь десятков лет в виде СССР, невозможно до конца понять ни русскую историю в целом, ни мировую реальность XX в., ни постсоветский социум, поскольку он является результатом разложения «реального социализма ...» [Фурсов, 2014, с. 82].

Между тем следует констатировать отсутствие должного прогресса исследований в этом направлении. Такую оценку разделяют многие исследователи. Так, по мнению В. Межуева, «вопрос, чем является социализм, остается открытым» [Межуев, 1999, с. 216]. И.Б. Чубайс говорит о необходимости «разобраться еще в одном запутанном вопросе – что же такое социализм» [Чубайс, 2005, с. 181]. М.И. Воейков считает, что, «...четких представлений о старой социально-экономической системе и новой в научном понимании пока нет. Кроме самых общих, весьма приблизительных очертаний старой и новой систем ничего определенного в нашей обществоведческой литературе нет. Даже в лучшей лите-

ратуре на эту тему можно обнаружить много приблизительных и наивных оценок» [Воейков, 2012, с. 80]. В данной главе мы постараемся уделить внимание некоторым фундаментальным особенностям советской экономической системы.

Современная отечественная литература о сущности «реального социализма». В современной российской экономической литературе существуют весьма разнообразные трактовки сущности советского «реального» социализма. В зависимости от диагностируемого типа советской экономической системы можно разбить их на четыре группы. К первой группе мы отнесем признание советской экономической системы социализмом, ко второй – капитализмом, к третьей – азиатским способом производства или феодализмом, к четвертой – прочие позиции, в том числе не основанные на применении формационного подхода. Внутри этих групп различные трактовки также могут расходиться существенным образом.

Рассмотрим позиции авторов, считающих советскую систему социализмом. По мнению Т.И. Ойзермана, сопоставившего «реальный социализм» и социалистические идеи Маркса и Энгельса, «...расхождение между тем образом социализма, который предстает перед нами в трудах Маркса и Энгельса, и «реальным социализмом» не дает каких-либо оснований для отрицания действительного существования социалистического строя в СССР и ряде других стран» [Ойзерман, 2002, с. 17]. Такую позицию разделяет и Л.Г. Сухотина [Сухотина, 2008, с. 5].

Как отмечает Ф.Н. Клоцвог, «общественной системе Советского Союза были присущи все основные черты, характеризующие социализм: народовластие, общественная собственность на средства производства, планомерность экономического развития» [Клоцвог, 2008, с. 34]. Данный автор среди социалистических черт называет также удовлетворение потребностей общества как непосредственную цель производства, распределение по труду, достижение достаточного уровня потребления основных материальных и культурных благ, ликвидацию наемного труд и эксплуатации человека человеком. Тем не менее он характеризует советскую систему как «ранний социализм», поскольку коренные черты, присущие новому способу производства, имели неразвитый, а зачастую деформированный характер. Речь идет о недостаточном уровне развития производительных сил, низком уровне демокра-

тии (как власти в интересах большинства, а не власти самого большинства). Общепризнанная собственность имела форму государственной собственности. По его мнению, мы «...поспешили, объявив этот строй развитым социализмом. От развитого социализма общественный строй СССР отличался не меньше, чем капитализм начала XVII в. от современного капитализма» [Клоцвог, 2008, с. 34]. Похожую точку зрения воспроизводит В. Мусатов, охарактеризовавший советскую систему как «раннюю модель социализма» [Мусатов, 2011, с. 35].

В исследованиях В.П. Безбородова выделены три формы реального социализма: «1. Уравнительный, грубый, примитивный социализм в аграрных странах (СССР, Китай до конца 1970-х гг., Северная Корея и т.д.); 2. Демократический социализм европейского типа, опирающийся на постиндустриальную экономику (Швеция, Норвегия, Финляндия); 3. Промежуточный рыночный социализм переходный от уравнительного к демократическому социализму (Китай, Вьетнам, Монголия)» [Безбородов, 2011, с. 109]. Как видим, данный автор классифицирует советскую систему как «уравнительный, грубый, примитивный» социализм, а в более поздней работе – как «уравнительный утопический» социализм [Безбородов, 2012, с. 92].

Некоторые авторы, характеризуя советскую систему, считали необходимым подчеркнуть ее государственный характер. В частности, по мнению Р.М. Гусейнова, «...этот строй не был подлинным социализмом (назовем его мягко – советским вариантом социализма, государственным социализмом)» [Гусейнов, 2007, с. 169]. Близкую формулу – «государственно-административный социализм» – использует А. Бутенко [Бутенко, 1989, с. 158]. Как считает А. Бузгалин, сущность советской системы следует определять как «мутантный социализм»: «...это общественная система, которая выходит за рамки капитализма, но не образует устойчивой модели, служащей фундаментом для последующего движения к новому обществу» [Бузгалин, 2000, с. 107].

Ряд отечественных авторов стоят на позициях отрицания социалистического характера советской системы. Так, российский философ В. Межуев призывает «...отказаться от социализма не только на практике (где его, собственно, никогда и не было), но и в теории» [Межуев, 1999, с. 225]. Отмечая определенные успехи развития социальных сфер Советского Союза, И.Г. Мясникова, тем не менее, считает, что «...даже все самые

впечатляющие успехи указанного строительства не позволяют трактовать общество советского образца как социалистическое» [Мясникова, 2007, с. 243]. По мнению А. Любинина, советской системе «...еще только предстояло стать социализмом» [Любинин, 2011, с. 50].

Отрицание социалистического характера советской системы ставит вопрос о ее сущности. И здесь также имеется множество подходов.

Часть исследователей считает советскую систему капитализмом, точнее, – государственным капитализмом. Эта точка зрения высказывалась уже в 30-е годы XX века. Среди современных ее сторонников можно назвать, в частности, Канъити Курода, который определил советскую систему как «бюрократический государственный капитализм» [Канъити Курода, 1996, с. 9–10]. Аналогично можно трактовать и позицию М.И. Воейкова: «...теоретически правильно и более последовательно связывать советский тип социально-экономической системы не с марксизмом и коммунизмом, а с буржуазными производственными отношениями» [Воейков, 2012, с. 75]. При этом он подчеркивает, что «... капитализм в СССР существовал не в классической форме, но это было господство своеобразных буржуазных экономических отношений» [Там же, с. 78]. (Отметим, что приводимая автором данной работы трактовка сути буржуазных отношений, на наш взгляд, нуждается в уточнении.) По мнению А.Н. Медушевского, «объективной целью коммунистической революции становится создание современного индустриального общества. Поэтому суть порождаемого ею режима есть специфическая форма государственного капитализма» [Медушевский, 1995, с. 40].

По мнению В.В. Мухачева, «реальный социализм» СССР в действительности представляет собой «...мелкобуржуазное, строившееся на принципе эгалитаризма, общество» [Мухачев, 2013, с. III]. Л.С. Бляхман утверждает, что «советская экономика была рыночной, хотя и не капиталистической...» [Бляхман, 2011, с. 18], не уточняя, к какому типу рынка она относилась.

Широкое распространение на Западе и впоследствии в России получила трактовка советской системы как «азиатского способа производства». Анализ данного подхода приводится в статье О.И. Шкаратана [Шкаратан, 2010, с. 35]. Среди зарубежных сторонников этой позиции он называет Б. Рассела, М. Джиласа, К. Виттфогеля, среди российских – Л.С. Васильева, Р.М. Нуреева,

Ю.В. Павленко, А.В. Пименова [*Там же*, с. 35, 79–80]. Данная точка зрения исследуется также А.И. Фурсовым [*Фурсов*, 2014, с. 87–88]. По мнению В.М. Межуева, «общество, возникшее у нас за годы сталинщины, нельзя назвать ни социалистическим, ни капиталистическим (или государственно-капиталистическим), ни даже феодальным. ... Правильнее было бы называть это общество «модернизированной азиатчиной», тем, что Маркс называл «азиатским способом производства», «первичной (архаической) общественной формацией». ... «Реальный социализм» оказался на практике чисто «азиатским» путем создания индустриального общества, использующего в этих целях методы государственного насилия и внеэкономического принуждения к труду» [Межуев, 1990, с. 29].

Некоторые исследователи характеризуют советскую систему как феодализм. По мнению М.С. Восленского, «реальный социализм по своей сущности не имеет ничего общего ни с предсказанным Марксом коммунистическим обществом, ни с капитализмом. Тем не менее он следует за феодализмом. Остается проверить еще одну возможность: не является ли реальный социализм продолжением феодализма в некоей специфической форме? ... Поддерживает эту версию и то, что при реальном социализме царит типичный для феодализма метод внеэкономического принуждения людей к труду. В пользу такой версии говорят и строго иерархическая структура общества, социальный апартеид, наличие в обществе привилегированной правящей знати – новой аристократии» [*Восленский*, 1991, с. 569].

Представленные выше точки зрения определяют советскую систему в теоретических рамках формационного подхода. Наряду с ними в литературе представлено множество попыток определения сути рассматриваемого явления вне рамок данного подхода. Так, широкое распространение получила трактовка реального социализма как административно-командной системы, которая получила прописку даже в некоторых учебниках по социальной философии. Далее мы приведем некоторые такого рода «авторские» формулировки.

По мнению В.М. Кудрова, советская экономика – это «... модель нерыночной командно-административной системы тоталитарного государства со сверхцентрализованным вертикальным управлением и планированием при отсутствии горизонтальных связей между производителями и потребителями продукции»

[Кудров, 1998, с. 137–138]. В. Межуев определяет советскую систему как «тип мобилизационного развития (в отличие от инновационного) с его упором на политические методы руководства и управления хозяйством и обществом, на распределительные функции власти. Именно эта модель развития, корни которой в дореволюционной России, стала для мира синонимом социализма» [Межуев, 1999, с. 232]. И.Б. Чубайс называет советскую систему «номенклатурно-тоталитарным государством» [Чубайс, 2005, с. 183].

Тип советской экономики 60–80-х годов XX века – государственный капитализм. В основе любой общественно-экономической формации лежит определенный способ производства. Следовательно, типологизация способов производства является необходимым условием последующей квалификации формационного качества любой реальной экономической системы.

Выделив виды способов производства планового хозяйства, мы можем попытаться определить, какой из них находился в основе советской экономики. При этом мы понимаем, что на протяжении своего развития эта экономика существенно менялась. В экономической литературе ее история обычно подразделяется на два основных периода: 20–50-е и 60–80-е годы. На последнем из них мы и сосредоточим наше внимание в данной главе. Рассмотрим прежде, насколько советский способ производства являлся социалистическим, у которого мы выделили две определяющие характеристики: наличие общественной собственности и подконтрольность государства обществу.

Сформулируем наиболее важные и характерные особенности советской экономической системы, проявившиеся на всем протяжении ее истории:

1. Преобладающая часть средств производства в СССР находилась в собственности государства. Следовательно, здесь имела место общественная собственность в ее вышеопределенном виде. Соответственно, абсолютное большинство советских граждан являлись работниками государственных предприятий, т.е. были экономически привязаны к государственной системе. Советское государство являлось абсолютным монополистом в сфере экономики.

2. По конституции в стране была установлена однопартийная политическая система. Ведущая политическая сила советского

общества – коммунистическая партия (КПСС) – монополист в политической сфере.

3. Партийные и государственные органы взаимодействовали на разных уровнях и сливались в единую, строго иерархизированную систему. В обществе функционировала система подготовки и ротации партийно-хозяйственных кадров разного уровня. Советский бюрократический класс был четко выделен («номенклатура») и организован.

4. Класс высших управляющих всех уровней (партийно-хозяйственная бюрократия) экономически и социально был отделен от общества (народа). У них была своя система торговли, социального обеспечения, медицинского обслуживания, обеспечения жильем и т.п. Слой управляющих именовал себя «партийно-хозяйственным активом», хотя правильнее было его именовать «партийно-хозяйственной бюрократией». Он должен был представлять интересы партии и государства, которые провозглашались идентичными интересам общества.

Представляется очевидным наличие в СССР общественной собственности, поскольку подавляющая часть средств производства принадлежала одному субъекту – советскому государству. Точнее говоря, этим субъектом являлась сложившаяся иерархия (система) партийно-хозяйственных (государственных) организаций, которые контролировались высшими управляющими. Класс этих управляющих был четко иерархизирован, целенаправленно формировался и был социально оторван от общества (народа). Процедуры принятия управленческих решений могли быть единоличными, могли быть использованы и демократические процедуры, однако последние применялись исключительно внутри бюрократического класса. Об использовании их в масштабах всего общества, за редким исключением, не было и речи. Сущность советской бюрократии, ее история и методы господства были достаточно подробно рассмотрены М.С. Восленским [*Восленский, 1991*]. В постсоветский период вышеизложенная позиция в различных вариациях была представлена в многочисленных публикациях российских ученых.

Вышесказанное позволяет утверждать, что в советской экономической системе действующим субъектом общественной собственности на средства производства являлся слой (класс) партийно-хозяйственной бюрократии, который был независим от остальной части общества – народа. При этом внедрившиеся

на протяжении десятилетий принципы функционирования советской бюрократии все сильнее упрочивали ее отрыв от народа (общества). В этом же направлении действовала и политика противодействия формированию гражданского общества и любым саморазвивающимся, самостоятельным формам социального взаимодействия, не находящимся под контролем и руководством партии и государства. В советской системе общество (народ) не имело серьезных рычагов воздействия на пронизывающие все стороны жизни государственные структуры. Советская бюрократия стала суверенным, независимым от общества субъектом-собственником. И даже, более того, правильнее будет сказать, что советское государство подчинило себе общество, превратило его в объект собственной власти.

Как утверждалось выше, необходимым свойством (условием) социалистического способа производства является установление власти народа над государством. В советском обществе, напротив, сложилась система власти государства над обществом. По этой причине советский способ производства на протяжении всей своей истории не являлся социалистическим. Наличие общественной (т.е. единой в рамках страны) собственности на средства производства не обеспечивает социалистический характер экономической системы. Выше было показано, что на основе общественной собственности могут возникать и другие способы производства – «азиатский», государственно-феодальный и государственно-капиталистический.

Советская бюрократия провозгласила социалистический характер советской системы и все время клялась в верности социалистическим идеалам и целям народа – как это делают все бюрократии, находящиеся у власти или стремящиеся к ней. При этом нельзя и огульно утверждать, что советская система всегда действовала вопреки интересам общества. На наш взгляд, этот вопрос заслуживает специального исследования. Очевидно, что советская история знает периоды совпадения интересов бюрократического государства и общества. Так, например, именно советское государство в 30-е годы провело индустриализацию страны, именно оно привело народ к победе в Великой Отечественной войне. Позитивными для общества были многие инициативы государства, в частности развитие общего и специального образования, развитие науки и культуры и т.п. Однако любые позитивные действия государства не меняют его несоциалисти-

ческой сути: оно во всех ситуациях оставалось органом власти над народом и потому представляло в первую очередь интересы бюрократии.

Отрицание социалистического характера советского способа производства оставляет возможность отнесения его к трем оставшимся типам: «азиатскому» (плановому рабовладельческому), государственному феодализму и к государственному капитализму. По нашему мнению, в развитии советской экономики можно выделить два периода, в которых доминировали различные способы производства. В первом периоде (20–50-е годы) основу экономики составлял «азиатский» или, по нашей классификации, плановый рабовладельческий способ производства. Во втором периоде (60–80-е годы) он переродился в государственно-капиталистический способ производства.

В данной главе мы сосредоточимся на определении сущности советской системы во второй период ее существования. Для этого мы вкратце выделим главные, на наш взгляд, свойства советской экономической системы образца 60–80-х годов XX века. В этот период советское государство, находившееся в руках партийно-хозяйственной бюрократии, как и ранее, являлось собственником подавляющего большинства материальных (вещественных) экономических ресурсов (средств производства) в масштабах страны. Потому мы констатируем наличие общественной собственности.

Однако в конце 1950-х годов произошли серьезные изменения принципов взаимодействия государства с обществом, в том числе и в области вовлечения народа в производство. Советское государство существенно снизило силовое давление на граждан, отменило многие институты личной зависимости. В результате советский народ, по сравнению с предыдущим этапом развития (20–50-е годы), обрел существенные гражданские свободы. Можно утверждать, что в значительной степени была ликвидирована личная зависимость народа от государства. Так, в этот период граждане получили право выбора места работы, специальности, укреплялись бесплатное образование и медицинское обслуживание. Достаточно высокой была и мобильность рабочей силы. Граждане, с учетом некоторых ограничений, могли сами определять места своего жительства. При этом вещная зависимость сохранялась в полной мере: советские граждане не имели в достаточном количестве собственных

средств производства, и для большинства из них единственной возможностью участия в процессе производства (и последующего получения части продукта) была работа на государственных предприятиях.

Для подтверждения тезиса об ослаблении личной зависимости членов общества от государства рассмотрим следующие факты. Сами 1960-е годы характеризуются как годы «оттепели», т.е. ослабления жестких, зачастую основанных на насилии, рычагов государственного управления. Необходимость снижения градуса насилия в обществе была осознана пришедшими к власти высшими руководителями страны. Уже в конце 50-х годов советские крестьяне получили паспорта, а вместе с этим и права более свободного трудоустройства и передвижения по стране. В середине 60-х годов осуществляется попытка реформирования экономики (так называемая «Косыгинская реформа»), которая впервые провозгласила в качестве основной цели повышение жизненного уровня народа и во главу угла поставила децентрализацию системы управления посредством усиления экономической самостоятельности предприятий. В официальный экономический лексикон вернулись такие термины, как «прибыль», «рентабельность», «материальное стимулирование». В политэкономии социализма даже возникли концепции, обосновывающие «товарный» характер социалистического производства и необходимость введения рынка труда.

Стало очевидным, что развитие экономики возможно только на новой технической основе или, как говорилось в то время «на основе внедрения достижений научно-технического прогресса» (НТП). Для подготовки соответствующих специалистов была развернута система высшего и среднего специального образования. Страна перешла на всеобщее среднее образование. Была создана мощная научная отрасль. Научные достижения стали рассматриваться как важная основа и свидетельство социального лидерства в мире. Стремление реализовать лозунг «догнать и перегнать Запад» потребовало огромных человеческих и финансовых затрат.

В СССР первые этапы индустриализации в 20–30-е годы в силу определенных исторических условий осуществлялись на основе мобилизационных механизмов, т.е. личной зависимости работников от государства. В 1940-х и до половины 1950-х годов этот механизм только усиливался. Однако к концу этого перио-

да он существенно исчерпал свои возможности. И прежде всего он препятствовал массовому «внедрению достижений НТП» (на сегодняшнем языке – «инновационному развитию», «модернизации»).

Процесс замены этого механизма начался лишь в 1960-е годы. Для этого необходимо было изменить мобилизационный подход и привлечь квалифицированную и соответствующим образом мотивированную рабочую силу. На наш взгляд, следует согласиться с теми исследователями, которые квалифицировали сферу вовлечения работников в производство в СССР в рассматриваемый период как рынок труда. Следовательно, методом вовлечения работников (народа) на советские государственные предприятия являлась купля-продажа рабочей силы. Однако данный рынок полностью регулировался государством и в результате приобрел весьма специфические особенности. По своей форме он являлся монополией – здесь функционировал единственный покупатель рабочей силы – советское государство. Характеристикой монополии на всех рынках является занижение цен товаров. Соответственно, на советском рынке труда установилась низкая цена рабочей силы – заработная плата. В результате здесь сложился хронический дефицит рабочей силы. Спрос на нее со стороны государственных предприятий существенно превышал предложение. Предприятия широко информировали желающих об имеющихся вакансиях, требованиях к кандидатам и условиях работы. Желающие могли быть приняты на эти вакансии. При этом они имели право в одностороннем порядке прервать трудовые отношения. Государство регулировало потоки рабочей силы посредством установления различий заработной платы и различных дополнительных льгот (обеспечение жильем и т.п.).

На первый план в социальной политике КПСС вышли наука, образование, а также воссоздание и укрепление личных свобод граждан. Все это потребовало существенного развития социальной сферы (бесплатные здравоохранение, образование, жилье и т.п.). По мере движения в этом направлении изменялась и природа способа производства, лежащего в основе советской экономики: из государственно-рабовладельческого («азиатского») он превращался в государственно-капиталистический.

Таким образом, мы утверждаем, что способ производства, лежащий в основе советской экономической системы 1960–

1980-х годов, отличался четырьмя особенностями: 1) наличием общественной собственности на основные средства производства, субъектом которой являлось советское государство в лице класса партийно-хозяйственной бюрократии; 2) независимостью советского государства и класса партийно-хозяйственной бюрократии от народа (общества); 3) установлением существенных гражданских свобод, позволяющих говорить о ликвидации личной зависимости народа от государства и замене ее экономической («вещной») зависимостью; 4) возникновение рынка труда в форме монополии с единственным покупателем рабочей силы – государством.

В соответствии с предложенной нами классификацией способов производства планового хозяйства такой их вид называется государственным капитализмом. Таким образом, советская экономическая система 60–80-х годов XX века по своей сути являлась государственным капитализмом.

6.5. Причины неэффективности советского государственного капитализма

Квалификация советской экономики 60–80-х годов XX века в качестве государственного капитализма ставит перед исследователями новые вопросы. Как известно, важнейшей характеристикой капиталистического способа производства и родственного ему государственно-капиталистического является высокая способность к массовому использованию (внедрению) достижений научно-технического прогресса. Однако советская экономическая система как раз продемонстрировала свою низкую эффективность в этой сфере деятельности. Она имела высокие достижения в отдельных направлениях НТР (в частности в космических и ядерных исследованиях), но внедрение достижений НТР так и не стало массовым процессом, охватившим все отрасли народного хозяйства. Следовательно, если советская экономика и была государственным капитализмом, то этот советский вариант госкапитализма должен был иметь в своей структуре определенные механизмы, нейтрализовавшие инновационные качества его западных аналогов. Далее мы попытаемся установить сущность и причины появления механизмов такого рода.

Извращенный характер советского государственного капитализма: сущность и причины. Установление государственного-капиталистической сущности советского способа производства позволяет соответствующим образом охарактеризовать и его содержание. По мнению российского философа А.Г. Спиркина, содержание выступает в качестве более широкого понятия, ибо сущность выражает «...не все содержание целиком, но лишь главное, основное в нем» [Спиркин, 1988, с. 193].

Выявленное содержание является важной, но не единственной стороной исследуемого объекта. Одной из методологических установок гносеологии (теории познания) является необходимость исследования явлений реальной действительности со стороны как содержания, так и формы. Как считает А.Г. Спиркин, «мудрость заключается в том, чтобы не упускать из виду ни содержательную сторону объекта, ни формальную» [Спиркин, 2006, с. 278]. Следуя этому указанию, анализ содержания советской системы мы продолжим рассмотрением ее формы.

По нашему мнению, именно несоответствие формы и содержания советской системы является фундаментальной основой всех ее принципиальных недостатков. Специфические особенности советского государственно-капиталистического способа производства возникли в результате навязывания ему внешней псевдосоциалистической формы. Несоответствие сущности и формы сформировали специфическое содержание советской экономической системы. В результате ею были утеряны или ослаблены принципиально важные внутренние капиталистические институты, а вместо этого были приобретены внешние псевдосоциалистические качества. Возникший в результате такой «мутации» «организм» оказался не способным ответить на вызовы, вставшие перед страной во второй половине XX века.

Имевшее место противоречие между содержанием и формой делает недостаточным определение сущности советской системы только со стороны содержания (сущности) как государственного капитализма. Антагонистическая, псевдосоциалистическая форма меняет это содержание и требует «до-определения» сущности нашего объекта, учитывающее воздействие формы. Следовательно, необходимо проанализировать специфику этой последней.

Прежде отметим, что советская система создавалась не спонтанно, а являлась результатом реализации определенного социального проекта. Разработчиками этого проекта выступала идео-

логическая верхушка бюрократии, организаторами – ее средние и нижние слои, исполнителями – народ. Глобальная цель проекта – построение социалистического (и далее – коммунистического) общества. Данная цель была широко распропагандирована и выступала фактором легитимизации (общественной поддержки) действий советского государства. При этом представления о сущности социалистического общества были, по-видимому, еще более туманными, чем в настоящее время. Они сводились к некоторым общим тезисам, таким как: 1) наличие общественной собственности (и, соответственно, ликвидация частной собственности); 2) экономическое равенство граждан; 3) политическая свобода и независимость; 4) контроль трудящихся над средствами производства («землю – крестьянам, фабрики – рабочим»).

Построение социалистического общества предполагало и построение соответствующей экономической системы. И эта система, по замыслу разработчиков, должна была принципиально отличаться от своих предшественниц и, в первую очередь, от капитализма. Как пелось в одной из революционных песен: «Мы наш, мы новый мир построим!». Была поставлена задача разрушения старой – капиталистической – и создания новой – социалистической – системы экономических отношений, четких представлений о которой не было.

Некоторые экономисты того времени прямо высказывали сомнения в возможности создания альтернативного экономического механизма. Приведем высказывание санкт-петербургского экономиста В.М. Штейна, сделанное им в 1917 г.: «Сейчас, когда мы находимся в такой жуткой близости от социализма или, по крайней мере, социалистических экспериментов, когда на отдельных предприятиях захватным порядком пытаются водворить начала нового общественного строя, нужно отдать себе ясный отчет в том, грозит ли капиталистическому строю действительная опасность, – может ли он быть заменен другим порядком, или против него выдвигается призрак, плод утопической фантазии, неспособный к длительному существованию» [Штейн, 2005, с. 56–57].

Однако перед советским государством стояла еще и проблема выживания, требовавшая осуществления индустриализации страны. По этой причине чистота экспериментов по созданию социалистических отношений, по-видимому, стала отходить на второй план. В реальную экономическую жизнь внедрялись самые разнообразные экономические отношения, в том числе рабовладель-

ческие и буржуазные. Как справедливо отмечает Ю.А. Красин, «исторический опыт доказал, что социализм не может быть результатом разрушения «до основания» старого общества и построения затем нового с «чистого листа», по умозрительной схеме. Мера реализуемости социалистических ценностей в конечном счете определяется достигнутыми обществом рубежами естественного развития – социально-экономического, политического, культурного» (Красин, 1995, с. 178).

В результате система экономических отношений, созданная к началу 30-х годов в СССР, была призвана отвечать на имеющиеся реальные вызовы, а не являлась результатом чистого внедрения идей научного коммунизма. Соответственно, реальная экономическая система, возникшая в процессе «социалистического строительства», существенно отклонялась от заявленной цели. А поскольку отказ от этой цели разрушил бы легитимность советского государства, постольку в недрах бюрократии сформировалась практика придания социалистической формы внедрявшимся механизмам экономического взаимодействия. Таким образом, содержание советской экономики определялось потребностями экономического развития, в то время как ее форма – необходимостью поддержки советской идеологии. В результате псевдосоциалистическая форма советской экономики была оторвана от ее содержания. И этот отрыв не мог не оказать своего негативного влияния на качество советских экономических отношений.

Выше мы диагностировали советский способ производства в 60–80-е годы XX века как государственный капитализм. Как известно, классический капитализм всегда характеризовался высокой способностью к инновационному развитию. Советский государственный капитализм, напротив, оказался неспособным использовать потенциал новых технологий, предоставленный научно-техническим прогрессом для модернизации производства. В чем причина того, что капиталистический по содержанию способ производства в советском варианте лишился своего главного качества – способности к инновационному развитию? На наш взгляд, главная (хотя и не единственная) причина заключалась в том, что советская бюрократия на протяжении 1960–1980-х годов пыталась придать капиталистическому по содержанию советскому способу производства противоречащую ему социалистическую форму. Придаваемая капиталистическим институтам социалистическая форма подрывала эффективность их функциониро-

вания. В итоге советская экономика предстала как совокупность устойчиво неэффективных институтов, замедлявших ее развитие. Другими словами, сложившиеся экономические отношения не создавали достаточных мотиваций экономическим агентам к совершенствованию производства.

Можно утверждать, что навязывание псевдосоциалистической формы функционирующим государственно-капиталистическим институтам является важнейшей особенностью советской экономической системы. Именно оно определило специфику и уникальность советских экономических отношений. Главным его следствием явилось снижение эффективности, выхолащивание, извращение действия капиталистических экономических институтов. Советские экономические институты являлись извращенными государственно-капиталистическими институтами со всеми вытекающими отсюда последствиями. По этой причине не корректно характеризовать советскую систему 1960–1980-х годов как «чистый» государственный капитализм. Характеристика советской системы должна отразить не только ее капиталистическое содержание, но приведшее к его искажению стремление придать этому содержанию псевдосоциалистическую форму. По нашему мнению, более точным определением сущности советского способа производства является «извращенный государственный капитализм».

Выхолащивание государственно-капиталистических институтов в советской экономике как следствие их извращения. Общий тезис о влиянии формы на содержание и эффективность советского способа производства следует подкрепить детальным анализом отдельных институтов. Мы рассмотрим, каким образом придание в советской экономике государственно-капиталистическим институтам псевдосоциалистической формы приводило к их выхолащиванию – снижению эффективности функционирования. Происходило это по причине искажения мотиваций основных агентов экономических отношений в СССР – класса советской бюрократии и класса наемных работников (народа).

В частности, псевдосоциалистические советские экономические институты распределения начисто подрывали заинтересованность экономических агентов в результатах производства. По мнению Ю.Б. Кочеврина, автора концепции статусной координа-

ции, в советской экономике в основе распределения доходов лежит сформировавшаяся система статусной индексации, в рамках которой каждый гражданин получает индивидуальный статус, отражающий его социальную значимость. Таким образом, здесь «рынок, как форма распределения дохода, заменялся статусом. Система присваивала своим субъектам незримый ранг, который определял их место в обществе. Номенклатурный принцип, сложившись внутри партии, постепенно, за многие годы, распространился на все общество. ... Действие этого принципа распространялось на население всей страны. Его всеобщность была своего рода гироскопом, обеспечивавшим социальное равновесие. Каждый гражданин СССР, помимо того денежного заработка, который ему полагался по штату, имел еще некоторую «добавку». ... Тысячи градаций этого незримого индекса, тем не менее, однозначно регистрировали статус человека в советской системе» [Кочеврин, 2004, с. 35].

Доходы членов советского общества формировались как сумма денежной («зарплатной») и статусной составляющих, причем последняя во многих случаях многократно превышала денежные доходы. Определяющее значение статусной составляющей доходов позволило автору сделать вывод об отсутствии закона распределения по труду в советской экономике. Важным является также вывод о том, что такого типа координация слабо связана с результатами производства. Она мотивирует индивидов на повышение своего статуса в жестко иерархизированной системе статусной индексации. При этом происходит уменьшение роли денежной («зарплатной») части формирования доходов. Это означает, что формирование доходов (а вместе с этим и мотивации экономических субъектов) все в меньшей степени определяются производственным процессом.

Советские институты статусного распределения не позволили возникнуть капиталистическим механизмам формирования мотивов участия советской бюрократии в хозяйственной жизни, которые были бы жестко связаны с результатами производства. Основную роль играл созданный и действовавший в СССР институт «привилегий». Под ним мы понимаем скрытый от общества дополнительный (наряду с заработной платой) источник формирования доходов класса бюрократии. Так, помимо зарплаты, представители партийно-хозяйственной бюрократии получали: 1) различные целевые денежные вспомоществования (на восстановле-

ние здоровья, на отдых и т.п.); 2) для них была создана собственная система распределения дефицитных товаров по сниженным ценам); 3) ежегодно бесплатные путевки для семейного отдыха на лучших курортах; 4) комфортное бесплатное жилье; 5) лечение в спецполиклиниках; 6) персональные автомобили с водителями. Эти дополнительные, скрытые от общества, источники доходов и благосостояния многократно превосходили их официальные, «зарплатные» доходы. Таким образом советская бюрократия реализовывала свою позицию капиталиста – собственника средств производства в обществе.

Следует отметить, что привилегии номенклатуры, в частности различного рода продовольственные «пайки», появились сразу после захвата власти большевиками. Как отмечает С.В. Яров: «Привилегии партийных и государственных чиновников стали предметом рассмотрения еще в 1917 г., но споры о них велись, как правило, келейно [Яров, 2005, с. 132]. По его мнению, «на системе пайков базировалась иерархия привилегий, скреплявших власть и служивших наградой за выражение политической лояльности [Там же, с. 140].

Как очевидно, ставшая основным средством формирования благосостояния бюрократии система привилегий нарушала равноправие в распределении и перечеркивала провозглашенные социалистические принципы. Однако главная проблема в том, что такая система разрушала капиталистические мотивации советской бюрократии. В капиталистической системе доходом собственника средств производства является прибыль, которая напрямую зависит от эффективности производства. В советском варианте капитализма доходы бюрократов-капиталистов определялись скрытым распределением привилегий. Доля привилегий, причитающихся каждому конкретному бюрократу, определялась его статусом (рангом). Имелась четкая система ранжирования класса бюрократов и порядка их доступа к системе привилегий. Увеличить долю получаемых привилегий советский бюрократ мог только в случае официального повышения его ранга. Причем эта доля мало зависела от эффективности текущей деятельности бюрократа. Следовательно, доходы советской капиталистической бюрократии были привязаны к социальному статусу и оторваны от результатов производства.

Таким образом, советский госкапитализм, введя институт привилегий, принципиально изменил, извратил мотивации гос-

подствующего класса. В то время как интересы классических капиталистов напрямую связаны с эффективностью производства, интересы советских бюрократических капиталистов связаны с сохранением или повышением собственного статуса в социально-политической системе и только косвенным образом могут быть притянуты к производству. Различия интересов и мотивов предопределили и различия в поведении этих агентов. Классический капиталист (предприниматель) вынужден активно изыскивать резервы повышения эффективности производства, не чураясь конфликтов и рискованных предприятий. Оптимальная стратегия советского бюрократа – осторожное, бесконфликтное, безынициативное, не привлекающее лишнего внимания поведение. Любые резкие движения (в том числе усилия по модернизации производства) чреваты риском утраты статуса. Соответственно, ряды советской бюрократии пополнялись за счет людей, наиболее приспособленных для осуществления такой формы поведения. Формировался так называемый «отрицательный отбор».

Отсутствие мотивации советской бюрократии к активным самостоятельным действиям стало одной из причин неспособности советской экономики к массовому внедрению достижений НТП. Последнее возможно, когда большинство управляющих предпринимают самостоятельные шаги в этом направлении, не дожидаясь приказов вышестоящих органов, т.е. модернизация производства осуществляется «изнутри», благодаря заинтересованности в ней участников процесса. Оторванность интересов бюрократии от производства означала и отсутствие ее заинтересованности в его модернизации. Имевшихся в то время в распоряжении высшей бюрократии рычагов воздействия на ее средние и низшие уровни (несмотря на понимание важности проблемы и предпринятых огромных усилий по ее разрешению) было недостаточно для формирования мотивации последних на осуществление модернизации производства. Советская бюрократия оказалась неспособной осуществить этот процесс. Страна катастрофически отстала от передового мира.

Таким образом, советские институты формирования доходов класса бюрократии (зарботная плата и система привилегий) развели его интересы с интересами процесса производства. Официально основным источником доходов советской бюрократии была зарботная плата, формировавшаяся в процессе производства на

основе принципов, одинаковых для всех слоев общества. В действительности главным и преобладающим источником выступали монопольно присвоенные привилегии, определяемые исходя из социального статуса. Следовательно, доходы номенклатуры являлись функцией статуса, а не эффективности производственной деятельности. Внедренные в советскую государственно-капиталистическую систему институты формирования доходов номенклатуры («социалистическая» заработная плата и «сословная» система привилегий) изменили мотивации советской бюрократии – от эффективности производства к укреплению собственного социального статуса. Вместе с этим данный экономический субъект лишился и качеств, характерных для капиталистического поведения (погоня за прибылью и эффективностью, риск, самостоятельность, инициативность и т.п.). Другими словами, важнейшие капиталистические механизмы в экономике в его советском варианте были выхолощены.

Такой отрыв проявлялся не только в недостаточных усилиях по модернизации производства. Другой важной особенностью было их потворство низкоэффективному функционированию основного производственного фактора – рабочей силы. Эффективная эксплуатация рабочей силы требует огромных трудовых затрат со стороны организаторов производства. Стремясь избежать этих затрат, советские бюрократы-управленцы способствовали формированию неинтенсивной системы использования труда. На советских предприятиях, как правило, имел место избыток рабочей силы, т.е. за участком работы, с которым справился бы один человек, закреплялось два, а то и более. Для этого поддерживался низкий уровень заработной платы, не позволявший оценить необходимую эффективность использования рабочей силы.

Аналогичное влияние советские псевдосоциалистические институты распределения оказали на мотивации рабочего класса. При классическом капитализме доходом работника является заработная плата. Неоклассическая теория показывает, что в ситуации общего равновесия величина заработной платы работника равна величине его предельного продукта в денежном выражении. Таким образом, в результате действия механизма конкуренции величины заработной платы работников четко дифференцировались в зависимости от уровня квалификации работников, т.е. их способности создавать добавленную стоимость. Следовательно, чтобы получить большую заработную плату работник должен созда-

вать большую добавленную стоимость. Для этого нужно трудиться больше времени или более качественно или и то, и другое. Количество и качество труда при капитализме являются основными факторами заработной платы, т.е. последняя жестко привязана к результатам труда.

Кроме этого, важным фактором, формирующим интенсивность труда при классическом капитализме, является безработица. Институты капиталистического рынка труда работают таким образом, что всегда часть рабочей силы не находит своего применения, является невостребованной. Каждый работающий понимает, что в любой момент может оказаться на улице, и это делает его более сговорчивым в вопросах величины заработной платы, интенсивности и условий труда. Безработица также является эффективным средством мотивации работников с использованием как позитивных (заработная плата), так и негативных (потеря рабочего места) факторов.

Совсем иная ситуация сложилась на рынке труда в Советском Союзе. «Правила игры» на этом рынке задавались советской бюрократией и, следовательно, соответствовали ее интересам, оторванным от производства. Последнее побуждало в такое же положение поставить и советский рабочий класс. Ведь в случае прямой зависимости доходов рабочих от результатов производства последние стали бы активно требовать его эффективной организации от управленцев-бюрократов. Возникшее противоречие могло привести к серьезному социальному напряжению. Чтобы избежать этого, в советской системе были модифицированы (искажены, извращены) капиталистические мотивации основного участника процесса производства – рабочего класса.

Прежде всего, проявлялось это в непомерно широком распространении повременной формы заработной платы, когда работник получает зарплату не за результат труда, а за время пребывания на рабочем месте. Соответственно, работник переставал быть заинтересованным в перевыполнении установленных норм, т.е. лишался мотивов к интенсивному труду. Важным фактором советских трудовых отношений явилось принципиальное отрицание возможности безработицы в СССР. Это привело к возникновению следующих экономических последствий:

- 1) практической невозможности увольнения работников;
- 2) формированию скрытой безработицы (повсеместное неинтенсивное использование труда).

Созданные бюрократией условия функционирования рабочего класса сформировали и мотивации последнего. Поскольку доходы рабочих не определялись непосредственно качеством труда, постольку и его экономические интересы не были связаны с эффективностью производства. По мнению В.М. Цветаева, «...для отечественной экономики проблемы трудовой мотивации обострились к концу советского периода и стали одной из фактических причин распада «социалистической» системы хозяйствования. Тогда же были установлены основные причины неэффективности труда и кризиса трудовой мотивации. К ним, прежде всего, относили существовавшие формы оплаты труда и принципы уравнительности, которые порождали слабую материальную заинтересованность работников» [Цветаев, 2010, с. 56–57]. Улучшение своей жизни рабочие все больше связывали с различными формами оппортунистического поведения. Отлынивание превратилось в широко распространенный его стереотип. Оно позволяло ту же зарплату получать в обмен на меньшие трудовые усилия. Так рабочие добивались увеличения реальной ставки заработной платы, однако это формировало тенденцию к монотонному уменьшению качества труда.

Другой массовой формой оппортунистического поведения стало воровство производственного оборудования, материалов, любой собственности предприятий, которая могла быть продана, обменена или как-то использована. Таким образом формировались «незарплатные» источники формирования доходов работников. Особенно это процветало на предприятиях, производящих товары народного потребления. «Воровство у «государства», – отмечает Ю.Б. Кочеврин, – приняло в Советском Союзе характер привычки, стало своего рода автоматическим актом – крали все, что «плохо лежит» – от предметов сантехники до канцелярских принадлежностей. Привычность воровства, особенно мелкого, создавала в обществе особый моральный климат, который усиливал и акцентировал противостояние «социалистического государства» и человека. Бороться с такого рода деморализацией, распространяющей свое влияние на миллионы людей, было чрезвычайно трудно» [Кочеврин, 2004, с. 69]. Администрации предприятий и в целом бюрократия смотрели на эти процессы сквозь пальцы. Проводившиеся время от времени кампании по борьбе с «несунами» имели незначительный и кратковременный эффект.

Советская бюрократия, создав условия для расцвета оппортунистического поведения рабочих и служащих в рассматриваемый период, не создала каких-либо реальных институтов, ему противодействующих. Отдельные попытки применения мягких репрессивных методов для решения этой проблемы, предпринятые, в частности, в начале 1980-х годов, не увенчались успехом. Разложение «основной производительной силы» остановить не удалось.

Стремясь обеспечить для себя максимально комфортные условия управления экономикой, советские капиталисты-бюрократы создали систему формирования доходов рабочих, слабо связанную с результатами производства. Проявлялось это, в частности, в непомерно широком распространении повременной формы заработной платы, при которой работник получает зарплату не за результат труда, а за время пребывания на рабочем месте. Одна из причин, почему именно эту систему предпочитала советская бюрократия, заключалась в том, что работник переставал быть заинтересованным в интенсивном труде. Требования работников к уровню организации производства устанавливались на очень низком уровне. А порой они становились заинтересованными в плохой организации производства.

Кроме этого, сформировались специфические неформальные практики в рамках имевшей место сдельщины, которые фактически приближали ее к повременной системе. Так, сложилась повсеместная практика урезания расценок в случае стабильного перевыполнения работниками плановых заданий. Данная ситуация, естественно, была известна рабочим. Их ответом стало строгое выполнение установленных норм, а также негативное отношение к любой модернизации производства, ибо она могла бы привести к зачастую неоправданному уменьшению расценок. Постепенно данная тактика оформилась как неформальная норма (традиция, свойство) производственного поведения советских рабочих. Нарушители этой нормы – передовики и ударники производства – зачастую подвергались обструкции в рабочей среде, не без оснований опасавшейся, что результаты их работы могут быть использованы в качестве предлога для общего ухудшения условий оплаты. Таким образом, внедренные советской бюрократией принципы формирования заработной платы сформировали отсутствие заинтересованности рабочих в интенсификации и повышении производительности своего труда. Хотя нормальный капитали-

стический рынок труда воспитывает рабочую силу с совершенно противоположными качествами.

В результате неинтенсивного труда сформировалась «скрытая безработица», предприятия не могли избавиться от балласта неэффективных, немотивированных работников, т.е. содержали их за счет добросовестных тружеников. Это подрывало производственные мотивации последних. В экономической сфере массово сформировалось явление, которое в институциональной экономической теории называется отлыниванием и отнесено к виду оппортунистического поведения.

Поскольку имеющаяся рабочая сила использовалась неинтенсивно и малопродуктивно, предприятия открывали все новые вакансии, на рынке труда спрос существенно превышал предложение, широко культивировался тезис о дефиците рабочей силы. Большинство работников могло легко найти себе аналогичное по условиям рабочее место на соседнем предприятии. Это еще больше снижало их мотивации к интенсивному и производительному труду.

Советский рабочий на практике убеждался, что повышение интенсивности и производительности труда не приводило к соответствующему увеличению зарплаты и повышению качества жизни. Это сформировало мотивацию работников на выполнение неинтенсивного труда за низкую заработную плату. Такая мотивация была в интересах бюрократии: отсутствие запроса на интенсивный труд со стороны работников понижала и требования к качеству работы управляющих. Постепенно формировался своеобразный симбиоз между работниками и управляющими, в равной степени отлынивающими от интенсивного труда. В народе возникло выражение: «Мы делаем вид, что работаем, – они делают вид, что нам платят». Это выражение можно было бы использовать в качестве главного экономического лозунга того периода развития страны, который впоследствии был назван периодом «застоя».

Разложение «основной производительной силы» стало одним из негативных «наследий» советской эпохи. Оно продолжилось и после гибели советского строя. По мнению В.Д. Патрушева, «в 1992 году, когда начались реформы по преобразованию экономической системы, в обществе царил эйфория – ... разовьется чувство хозяина, возрастет инициативность, стремление добиваться лучших результатов, улучшится отношение к труду. К сожалению,

ничего этого не произошло. Очевидное ухудшение отношения к труду, безусловно, ведет к снижению его интенсивности и производительности» [Патрушев, 1996, с. 194]. Для преодоления этой тенденции стране пришлось пройти через длительный и болезненный период слома старых стереотипов.

* * *

В основе товарного (рыночного) и планового (централизованного) типов общественного хозяйств (экономик) лежат соответственно частная и общественная собственности на средства производства. Виды этих экономик подразделяются в зависимости от форм соединения непосредственных производителей (работников) со средствами производства. Политическая экономия выделяет три механизма вовлечения работников в производство и, соответственно, три типа товарного хозяйства (рабовладельческое, мелкое и капиталистическое). Аналогичным образом можно выделить типы планового хозяйства и соответствующие им способы производства и типы общественной собственности, а именно: плановое рабовладельческое («азиатский способ производства»), плановое капиталистическое (государственный капитализм) и плановое демократическое хозяйство (социализм или коммунизм).

Анализ советской экономической системы периода 60–80-х годов XX века позволил выделить четыре сущностные особенности: 1) наличие общественной собственности на средства производства; 2) независимость субъекта этой собственности (государства) от общества (народа); 3) наличие существенных гражданских свобод, позволяющим констатировать существенное сокращение (ликвидацию) личной зависимости народа от государства; 4) возникновение своеобразного рынка труда. Данные особенности позволили нам определить сущность и, соответственно, содержание советской системы данного периода как государственный капитализм.

Исследование содержания любого явления требует последовательного изучения и его формы. Последняя является одним из важнейших факторов, определяющих и организацию, и развитие содержания. Особенно важным является такое изучение в случае несоответствия или противоречия между формой и содержанием объекта. Именно такая ситуация имела место на протяжении все-

го существования советской экономической системы. Главный проектировщик советской системы – советская бюрократия – изначально в качестве своей главной цели объявила построение нового, социалистического общества. Именно эта цель обеспечивала легитимность советского государства. Однако реальные экономические отношения слабо соответствовали социалистическим принципам. И тогда сложилась повсеместная практика придания этим отношениям внешне социалистической формы.

В стремлении придать в 1960–1980-е годы капиталистическим по содержанию общественным отношениям социалистической формы проектировщики этих отношений – советские идеологи – осуществляли различные их преобразования, создавая различные превращенные формы. Таким образом, идеологические установки элиты повлияли на содержание реальных экономических отношений. В советскую государственно-капиталистическую систему были внедрены формальные институты, которые изменили, извратили мотивации советской бюрократии и народа и таким образом выхолостили важнейшие капиталистические механизмы в экономике. В процессе своего развития советский госкапитализм превратился в набор неэффективных экономических институтов, неспособных ответить на вызовы истории и, прежде всего, обеспечить модернизацию отечественной экономики. По этой причине мы считаем более точным характеризовать советскую систему как *извращенный государственный капитализм*.

Такая характеристика позволяет сформулировать альтернативу тем «реформам», которые были навязаны России в 1990-е годы и представлялись как переход от плановой экономики к рыночной. Однако если в качестве главной проблемы советской экономики рассматривать «извращенность» действовавших государственно-капиталистических институтов по причине придания им псевдосоциалистической формы, именно приведение в соответствие формы и содержания советского госкапитализма могло бы позволить ему преодолеть имевшиеся трудности. И траекторией реформ стало бы не движение от централизма к рынку, а движение от извращенного к нормальному госкапитализму. Именно этим путем, по нашему мнению, уже почти сорок лет движется Китай. Именно на эту траекторию после шараханий, заблуждений и великих потерь постепенно «выруливает» современное российское общество.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В рамках деятельностного подхода были выделены методологические установки, часть которых мы использовали в данной работе. Напомним некоторые из них:

- 1) рассмотрение структуры социальной деятельности и выделение социальных отношений в качестве одного из ее элементов;
- 2) выделение трех имманентных характеристик социальной деятельности (предметности, сознательности и коллективности);
- 3) анализ двух сторон (аспектов) деятельности;
- 4) рассмотрение дифференциации в качестве фундаментального свойства развития деятельности;
- 5) выделение видов деятельности и соответствующих им видов социальных отношений;
- 6) определение социальности в качестве фундаментального свойства и иерархии как единственной формы организации общностей в живой природе;
- 7) принцип примата производственной деятельности в сфере экономики и определяющий характер последней для всего общества.

Применение данных методологических установок позволило нам уточнить определения некоторых важных категорий социальной философии и политической экономии. Так, социальные отношения мы определили как механизмы вовлечения индивидов в социальную деятельность. Признание иерархии в качестве единственной и всеобщей формы организации деятельности позволило нам высказать предположение о том, что исходным и единственным механизмом вовлечения индивидов в социальную деятельность являются отношения господства-подчинения, т.е. власть, которые в человеческом обществе приобретают универсальный характер. Таким образом, власть является механизмом реализации социальных отношений. Господствующие общественные слои (субъекты власти), наряду с социальными отношениями, для всех видов деятельности устанавливают также правила доступа к материальным ресурсам, которые определяются как отношения собственности. Они также приобретают универсальный характер. При этом господствующие слои становятся не только субъектами власти, но также и субъектами собственности на материальные блага.

Выделение двух сторон анализа деятельности позволило выделить две ее составляющие – естественную (технологическую) и общественную – и соответствующим образом разделить социальные отношения на естественные и общественные. Задачей первых является вовлечение индивидов в качестве агентов в технологическую составляющую деятельности, вторых – формирование мотиваций участия сознательных индивидов в совместной деятельности. Такого рода понимание общественных отношений можно встретить у различных исследователей. Важно отметить, что предлагаемое различие подчеркивает принципиальное отличие естественных и общественных отношений и делает их предметами наук разного рода – естественных (точных) и гуманитарных.

Использование методологических установок, выработанных теорией деятельности, позволяет перейти к анализу объекта наших исследований – хозяйственной деятельности (процесса производства в широком смысле). В качестве элемента их структуры были выделены хозяйственные отношения, являющиеся частью отношений социальных. Рассмотрение двух сторон хозяйствования и выделение его технологической и мотивационной составляющих позволяет выделить технологические и экономические отношения в составе отношений хозяйственных. Экономические отношения, которые являются видами общественных отношений, были определены как механизмы формирования мотиваций участия индивидов в совместной хозяйственной деятельности.

Дифференциация хозяйственной деятельности привела к выделению трех ее основных видов, а именно: собственно производству (производству в узком смысле), обмену и потреблению. Соответственно, были выделены и три вида хозяйственных отношений, которые мы называли отношениями производства, обмена и потребления. Выделение двух сторон (аспектов) названных видов деятельности в качестве методологического приема их анализа позволило выделить в каждом из них технологическую и мотивационную составляющие, а в каждом из видов рассматриваемых хозяйственных отношений две части: технологическую и экономическую. В результате были выделены три вида технологических отношений: производственно-технологические, обменно-технологические и потребительски-технологические, а также и три вида экономических отношений: производственные, обмен-

ные и потребительские. Все вместе они были названы системой хозяйственных отношений.

Таким образом, мы подошли к главному предмету наших исследований – производственным отношениям, которые были определены как механизмы формирования мотиваций участия индивидов в совместной производственной деятельности в ее узком смысле, в сфере производства. Эти отношения являются частью экономических отношений, в состав которых входят также обменные и потребительские отношения. Все вместе экономические отношения формируют мотивации индивидов (участников, агентов) в соответствующих сферах хозяйства общества (экономики). При этом именно производственные отношения являются системообразующими: их вид определяет и тип всего хозяйства общества (экономики). В свою очередь, тип экономики определяет и соответствующий тип общества (общественно-экономическую формацию). Последние утверждения сделаны на основе использования сформулированных в деятельностном подходе принципов примата производства в сфере экономики и определяющего характера последней для типологии общества в целом.

Определение экономических отношений как механизмов формирования мотивации участия индивидов в совместной хозяйственной деятельности ставит вопрос о том, что же выступает в качестве этих механизмов? Ответ на него в принципе был дан при обосновании тезиса о том, что в основе социальных отношений (механизмов вовлечения индивидов в совместную деятельность) лежат сложившиеся в обществе отношения господства-подчинения (власти). Соответственно, и в основе хозяйственных отношений, являющихся видом отношений социальных, также лежат властные отношения. Так, мотивации непосредственных производителей формируются представителями господствующих групп посредством использования захваченного ими статуса субъектов власти и навязывания производителям статуса ее объектов. Важное значение имеет формирование отношений собственности на средства производства как разновидности отношений господства-подчинения (власти). Собственники средств производства становятся и хозяевами производственных ячеек. В отдельных случаях сам непосредственный производитель получает статус вещи, у которой имеется свой хозяин. Таким образом, мотивации работников в процессе хозяйственной деятельности (экономические отношения) формируются представителями гос-

подствующих социальных групп на основе установленных ими универсальных отношений господства-подчинения (власти) и собственности.

В политической экономии типология общественно-экономических формаций определяется типологией способов производства, которая, в свою очередь, определяется типологией производственных отношений. Это предопределяет теоретическое значение выделения типов (видов) последних. Для решения этой задачи мы рассматриваем сферу производства общественного хозяйства как совокупность взаимодействующих производственных ячеек и выделяем два уровня взаимодействия агентов этой сферы, в которых происходит формирование производственных отношений. Соответственно, в основу типологизации производственных отношений нами были положены две группы признаков: 1) виды взаимодействия между производственными ячейками, т.е. между их хозяевами – собственниками средств производства; 2) виды взаимодействия (зависимости) между непосредственными производителями и собственниками факторов производства.

Устойчивое взаимодействие между ячейками появляется в результате возникновения специфической формы дифференциации производственной деятельности, известной под названием общественного разделения труда. В хозяйстве общества, где такого разделения нет, отсутствует и взаимодействие между ячейками. Такое хозяйство получило наименование натурального, а альтернативная форма хозяйства, основанная на общественном разделении труда, называется хозяйством общественным.

Теория выделяет два вида последнего в зависимости от сложившихся типов отношений собственности на средства производства. Если средства производства находятся в собственности множества независимых субъектов, то такой вид общественного производства (и, следовательно, хозяйства общества) называется «товарным» («рыночным»), а соответствующая ему форма (система) отношений собственности – «частной». Альтернативой частной собственности является система отношений собственности, при которой все средства производства в обществе принадлежат одному субъекту и, соответственно, все производственные ячейки принадлежат одному хозяину. Такой тип сферы производства (хозяйства общества) называется «плановым» или «централизованно-управляемым», а соответствующая ему форма собственности – «общественной».

Система отношений собственности в любом обществе формируется его господствующими слоями посредством использования сложившихся отношений господства-подчинения (власти), субъектами которых они являются. По этой причине мы охарактеризовали отношения собственности как разновидность отношений власти. Отношения власти и собственности являются универсальными, т.е. они включены во все виды и сферы общественной деятельности. Без них осуществление социальной деятельности невозможно. Формы собственности на средства производства являются проявлениями действующей в обществе системы отношений собственности в сфере производства, определяющими порядок доступа к важнейшим общественным ресурсам – средствам производства. Вид формы собственности определяет и вид взаимодействия между производственными ячейками. В товарном производстве – это конкуренция, в плановом – регулирование.

Итак, анализ первого уровня взаимодействия агентов сферы производства позволил выделить три вида хозяйства общества (натуральное, товарное и плановое) и в качестве основы (причины) этих видов назвать функционирующие в обществе три формы собственности на средства производства (личную, частную и общественную). В данной работе основное внимание мы уделили двум видам общественного производства. Анализ второго уровня взаимодействия агентов сферы производства позволил в рамках каждого из них выделить по четыре подвида, характеризующихся видами зависимости между непосредственными производителями и собственниками факторов производства. Эти зависимости формируются на основе сочетания двух основных механизмов.

Первый механизм возникает как результат относительного положения непосредственных производителей и собственников средств производства в системе отношений господства-подчинения (власти) в обществе. Здесь можно выделить два возможных состояния: 1) непосредственные производители подчинены (подвластны) собственникам средств производства, т.е. они находятся в отношениях личной зависимости от последних; 2) непосредственные производители никому не подчинены, они лично свободны.

Второй механизм возникает как результат положения непосредственных производителей в системе отношений собственно-

сти на средства производства. Здесь также можно выделить два возможных состояния: 1) непосредственные производители являются собственниками средств производства, и тогда они, по словам классиков, «вещно свободны»; 2) непосредственные производители не являются собственниками, т.е. являются несобственниками средств производства, и тогда они находятся в «вещной» зависимости их собственников.

В процессе формирования зависимостей эти механизмы действуют одновременно, и их состояния взаимопереплетаются. Соответственно, мы выделили четыре вида зависимостей непосредственных производителей от собственников средств производства как функций их положения в системах отношений власти и собственности: 1) личная свобода, основанная на вещной свободе; 2) личная свобода, основанная на вещной зависимости; 3) личная зависимость, основанная на вещной свободе; 4) личная зависимость, основанная на вещной зависимости. В литературе эти зависимости получили наименования соответственно простой или мелкой, капиталистической, феодальной и рабовладельческой.

Названные виды зависимостей непосредственных производителей от собственников средств производства устанавливаются как в товарном, так и в плановом хозяйствах. Они выступают в качестве классификационных признаков, на основе которых выделяются виды производственных отношений и соответствующие подвиды товарного и планового хозяйств. Виды производственных отношений лежат в основе типологии способов производства, на основе которых формируются типологии хозяйств общества и далее – типологии общественно-экономических формаций.

Таким образом, мы выделили четыре вида способов производства товарного хозяйства (товарный простой или мелкий, товарный капиталистический, товарный феодальный и товарный рабовладельческий) и четыре соответствующих вида частной собственности. Все эти виды совпадают с теми, которые выделялись классиками политической экономии. Определенным продвижением является применение нашего подхода для выделения четырех способов производства планового хозяйства. К ним были отнесены плановый капиталистический (государственно-капиталистический), плановый феодальный, плановый рабовладельческий («азиатский») и социалистический способы произ-

водства. Каждому из них соответствует свой вид общественной формы собственности на средства производства.

Типология способов производства планового хозяйства была использована для определения сущности советской экономической системы в 60–80-х годах XX века. Как известно, советская идеология изначально провозгласила и постоянно утверждала социалистический характер этой системы на протяжении всей истории ее развития. Проведенный анализ способа производства, лежащего в ее основе, не обнаружил аргументов в пользу подтверждения этой позиции. Из четырех возможных способов производства советская экономическая система в рассматриваемом периоде в большей степени соответствовала государственному капитализму, который, однако, подвергся специфическим модификациям. Причиной последних явилось стремление господствующего класса (советской бюрократии) придать государственно-капиталистическим экономическим отношениям псевдосоциалистическую форму.

Несоответствие навязанной формы ее содержанию приводило к искажению последнего, а точнее, к выхолащиванию, снижению эффективности действия государственно-капиталистических экономических отношений и институтов. В результате сформировавшаяся советская экономическая система оказалась не в состоянии ответить на главный вызов XX века – необходимость массового внедрения достижений научно-технического прогресса. Говоря сегодняшним языком, ее инновационные способности были установлены на очень низком уровне. Данная принципиальная особенность советской экономической системы должна быть отражена и при определении ее сущности, которую мы охарактеризовали как «извращенный государственный капитализм». Эта особенность стала одной из важных причин последующей гибели советской экономической системы, а вместе с ней и государства.

ЛИТЕРАТУРА

Алексеев П.В. Социальная философия: Учебное пособие. – М.: ООО «ТК Велби», 2003. – 256 с.

Анализ экономических систем: основные понятия теории хозяйственного порядка и политической экономии: учеб. пособие, пер. с нем. / под общ. ред. А. Шюллера и Х.-Г. Крюссельберга. – М.: Экономика, 2006.

Андреев Ю.П. Содержание и структура общественных отношений / под ред. В.А. Демичева. – Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 1985. – 171 с.

Арлычев А.Н. Сознание: информационно-деятельностный подход. – М.: URSS: КомКнига, 2005. – 132 с.

Афанасьев В.Н. Диалектика собственности: логика экономической формы. – Л.: Изд-во ЛГУ, 1991. – 248 с.

Байлук В.В. Общественные отношения: детерминационный аспект // Общественные отношения развитого социализма. – Свердловск, 1984. – С. 21–31.

Барулин В.С. Социальная философия. Ч. 1: Учебник. – М.: Изд-во МГУ, 1993. – 336 с.

Барулин В.С. Социальная философия: Учебник. Изд. 2-е. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2000. – 560 с.

Батищев Г.С. Введение в диалектику творчества. – СПб., 1997.

Батищев Г.С. Деятельная сущность человека как философский принцип // Проблема человека в современной философии. – М.: Наука, 1969.

Батищев Г.С. Неисчерпанные возможности и границы применимости категории деятельность // Деятельность: теория, методология, проблемы. – М., 1990.

Батищев Г.С. Общественно-историческая, деятельная сущность человека // Вопросы философии. – 1967. – № 3.

Безбородов В.П. Концепция социализма К. Маркса: Россия и страны «первого мира» в XX–XXI вв. // Омский научный вестник. – 2012. – № 1 (105). – С. 93–96.

Безбородов В.П. Формационная определенность СССР и постсоветской России // Омский научный вестник. – 2011. – № 5 (101). – С. 107–110.

Библер В.С. Самостояние человека: "Предметная деятельность" в концепции Маркса и самодетерминация индивида. – Кемерово, 1993. – 94 с.

Бляхман Л.С. Постиндустриальный капитализм: вызовы модернизации и уроки для России // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 5: Экономика. – 2011. – № 3. – С. 18–30.

Боровских А.В., Розов Н.Х. Категория деятельности и деятельностные принципы в педагогике // Вопросы философии. – 2012. – № 5. – С. 90–102.

Братусь Б.С. Деятельность и вершинные уровни опосредствования // Психологический журнал. – 1999. – Том 20. – № 4.

Бузгалин А. Мутантный капитализм как продукт полураспада мутантного социализма // Вопросы экономики. – 2000. – № 6. – С. 102–113.

Булгаков С.Н. Философия хозяйства / отв. ред. О. Платонов. – М.: Институт русской цивилизации, 2009. – 464 с.

Бутенко А. Современный социализм. Вопросы теории. – М.: Политиздат, 1989. – 303 с.

Бухаров А.С. Концепция деятельности в социологии К. Маркса и М. Вебера. – М.: Канон+, 2002. – 119 с.

Вебер М. История хозяйства. Город. – М.: «КАНОН-пресс-Ц», «Кучково поле», 2001. – 576 с.

Вебер М. О некоторых категориях понимающей социологии // Вебер М. Избранные произведения. – М.: Прогресс, 1990а. – С. 495–546.

Вебер М. Основные социологические понятия // Вебер М. Избранные произведения. – М.: Прогресс, 1990б. – С. 602–643.

Воейков М.И. Теория способа производства. 20 лет спустя // Философские науки. – 2012. – № 1. – С. 73–85.

Волков В. Политэкономика насилия, экономический рост и консолидация государства // Вопросы экономики. – 1999. – № 10. – С. 44–59.

Восленский М.С. Номенклатура. Господствующий класс Советского Союза. М.: «Советская Россия» совм. с МП «Октябрь», 1991. – 624 с.

Гидденс Э. Устройство общества: очерк теории структуриации. – М.: Акад. проект, 2003. – 525 с.

Глатко М.С. Социальная иерархия, власть, сотрудничество: философский анализ социальных отношений в архаических обществах // Омский научный вестник. – 2014. – № 1 (125). – С. 99–100.

Голубев С.В. Роль социальной иерархии в развитии общества // Ученые записки УО ВГУ им. П.М. Машерова. – 2012. – №13. – С. 103–107.

Григорьев А.Н. О социальной эволюции и способах производства // Проблемы современной экономики. – 2014. – № 2 (50). – С. 77–79.

Гусейнов А.А. Насилие // Новая философская энциклопедия: в 4 т. Т. 3. – М.: Мысль, 2001.

Гусейнов Р.М. Государственный социализм: «восточные традиции» в России // Сибирская Финансовая Школа. – 2007. – № 1. – С. 168–169.

Дементьев В. Экономическая власть и институциональная теория // Вопросы экономики. – 2004. – № 3. – С. 50–64.

Дмитриев А.В., Залысин Н.Ю. Насилие: социо-политический анализ. – М.: РОССПЭН, 2000.

Дюркгейм Э. Социология. Ее предмет, метод, предназначение. – М.: Канон, 1995. – 352 с.

Емельянов Р.А. Власть собственности. – Волгоград: Волгогр. гос. техн.ун-т., 2003. – 136 с.

Ермилов А.П. Теория рыночного хозяйства. – Новосибирск: ВО «Наука», Сибирская издательская фирма, 1993. – 411 с.

Ермилов А.П. Экономика в системе жизнедеятельности общества: учебное пособие. – Новосибирск: Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет (Сибстрин), 2013. – 240 с.

Ефремов И.И. Функции и роль авторитета как феномена социальной жизни // Философия и общество. – 2005. – № 1 (38). – С. 38–49.

Желтов В.В. Теория власти: учеб. пособие, 2-е изд., перераб. – М.: Флинта, 2008. – 582 с.

Здравомыслов А.Г. Рациональность и властные отношения // Вопросы социологии. – 1996. – Вып. 66. – С. 7–70.

Зиновьев А. Гибель русского коммунизма. – М.: ЗАО Изд-во «Центрполиграф», 2001. – 431 с.

Инновационная экономика: энциклопедический словарь-справочник. – М.: МАКС Пресс, 2012. – 544 с.

Канъити Курода. Сталинский «социализм»: взгляд из Японии (некоторые принципиальные проблемы «теории социализма»). – М.: «Импэто», 1996. – 40 с.

Клюцвог Ф.Н. Социализм: Теория, опыт, перспективы. Изд. 2-е, перераб. и доп. – М.: Изд-во ЛКИ, 2008. – 200 с.

Князев Ю. О современном понимании основ экономической теории // Общество и экономика. – 2013. – № 7–8. – С. 126–156.

Ковнир В.Н. Какие экономические системы изучает экономическая наука // Экономические науки. – 2009. – № 09. – С. 73–78.

Коммонс, Дж. Р. Правовые основания капитализма. – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2011. – 416 с.

Копалов В.И. Единство деятельности, общественных отношений и общественного сознания // Единство общественных отношений и сознания. – Свердловск, 1986. – С. 4–19.

Коптелов А.О. Предметная деятельность как одна из парадигм в философии и социологии // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Социальные науки. – 2009. – № 1. – С. 151–157.

Коренберг Б.Б. Активность – протосознание – деятельность – сознание: (обращение к проблеме общей теории деятельности). – М.: Университет, 2011. – 214 с.

Кох Г. Общественные отношения и материальная деятельность // Исторический материализм как теория социального познания и деятельности. – М.: Наука, 1972. – С. 64–80.

Кочеврин Ю.Б. Социализм и статус. Очерк советского общественного строя. – М.: ИМЭМО РАН, 2004. – 86 с.

Кравец А.С. Понимание смысла социальной деятельности. – Воронеж: Воронежский государственный университет, 2008. – 302 с.

Красников В.И. Насилие в эволюции, истории и современном обществе. – М.: Водолей, 2010. – 198 с.

Красин Ю.А. Размышления о социализме // Социологический журнал. – 1995. – № 1. – С. 175–186.

Краснов Б.И. Теория власти и властных отношений // Социально-политический журнал. – 1994. – № 3–6. – С. 76–84.

Кржевов В.С. Власть и собственность в докапиталистических обществах (к методологии анализа) // Вестник Московского университета. Сер. 7. Философия. – 1990. – № 1. – С. 20–31.

Кривуля А.М. Диалектика общественных отношений и человеческой деятельности. – Харьков: Вища школа, Изд-во при ХГУ, 1988. – 164 с.

Крылов В.В. Теория формаций. – М.: Восточная литература, 1997. – 231 с.

Кудров В. Так что же погубило советскую экономику? // Вопросы экономики. – 1998. – № 7. – С. 133–140.

Лазарев В.С. Кризис «деятельностного подхода» в психологии и возможные пути его преодоления // Вопросы философии. – 2001. – № 3. – С. 33–47.

Лармин О.В. О структуре общественных отношений // Очерки методологии познания социальных явлений. – М.: Мысль, 1970. – С. 48–84.

Ледяев В.Г. Власть: концептуальный анализ. – М.: РОССПЭН, 2001. – 384 с.

Лекторский В.А. Деятельностный подход: смерть или возрождение? // Вопросы философии. – 2001. – № 2. – С. 56–65.

Лекторский В.А., Гараи Л. О теориях деятельности: диалог о том, чем они богаты и чего в них недостает (беседа В.А. Лекторского и Л. Гараи) // Вопросы философии. – 2015. – № 2. – С. 25–37.

Леонтьев А.Н. Воля // Вестник Московского университета. Сер. 14: Психология. – 1993. – № 2.

Леонтьев А.Н. Деятельность. Сознание. Личность. – М.: Политиздат, 1975.

Льюкс С. Власть: Радикальный взгляд. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2010. – 239 с.

Любинин А. Классический социализм и практика социализма: непреодоленная сложность кажущейся простоты // Российский экономический журнал. – 2011. – № 1. – С. 36–61.

Маркс К. и Энгельс Ф. Из ранних произведений. М.: Госполитиздат, 1956. – 689 с.

Маркс К. и Энгельс Ф. Сочинения. Изд. 2-е. Т. 3. – М.: Госполитиздат, 1955.

Маркс К. и Энгельс Ф. Сочинения. Изд. 2-е. Т. 6. – М.: Госполитиздат, 1957.

Маркс К. и Энгельс Ф. Сочинения. Изд. 2-е. Т. 23. – М.: Госполитиздат, 1960.

Маркс К. и Энгельс Ф. Сочинения. Изд. 2-е. Т. 21. – М.: Госполитиздат, 1961.

Маркс К. и Энгельс Ф. Сочинения. Изд. 2-е. Т. 25, ч. II. – М.: Госполитиздат, 1962.

Маркс К. и Энгельс Ф. Сочинения. Изд. 2-е. Т. 46, ч. I. – М.: Госполитиздат, 1968.

Маркс К. и Энгельс Ф. Сочинения. Изд. 2-е. Т. 42. – М.: Госполитиздат, 1974.

Маркс К. и Энгельс Ф. Фейербах. Противоположность материалистического и идеалистического воззрений (новая публикация первой главы «Немецкой идеологии»). – М.: Политиздат, 1966. – 152 с.

Маркс К. Экономические рукописи 1857–1859 годов // Маркс К. и Энгельс Ф. Соч., 2-изд. – Т. 46, ч.1. – 560 с.

Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. I. Пер. с англ. – М.: Изд. Группа «Прогресс», 1993.

Махди Аль-Ани Намир. К вопросу об определении понятия общественных отношений // Вестник ЛГУ. Экономика, философия, право. Вып. 3. Сентябрь 1970. – № 17. – С. 118–122.

Медушевский А.Н. Формирование правящего класса // Социологический журнал. – 1995. – № 4. – С. 36–49.

Межуев В. Социалистическая идея – шанс на будущее // Красные холмы. Альманах. – М. – 1999. – С. 215–236.

Межуев В.М. Социализм как идея и как реальность // Вопросы философии. – 1990. – № 11. – С. 18–30.

Мизес Л. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории. – Челябинск: Социум, 2005. – 878 с.

Мокроносов Г.В., Москаленко А.Т. Методологические проблемы исследования общественных отношений и личности. – Новосибирск: Наука СО, 1981. – 295 с.

Мусатов В. Эволюция советской модели социализма и ее провал (на основе выступления на международной конференции «Классический коммунизм (1917–1990)» в Будапеште 7–8 октября 2010 г.) // Дипломатическая служба. – 2011. – № 1. – С. 34–40.

Мухачев В.В. Домарковский социализм: сущность и генезис. Изд. 2-е, доп. – Москва: URSS, 2013. – 134 с.

Мясникова И.Г. Сущность социализма в свете попытки его реализации в виде советского общественного строя // Вестник Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова. – 2007. – Т. 13. – № 2. – С. 240–243.

Николов Л. Структуры человеческой деятельности. – М.: Прогресс, 1984. – 176 с.

Норт Д., Уоллис Д., Вайнгаст Б. Насилие и социальные порядки. – М.: Изд.-во Института Гайдара, 2011. – 478 с.

Общественная практика и общественные отношения. – М.: Мысль, 1989. – 384 с.

Общественные отношения: (Социально-философский анализ). – Киев: Наукова думка, 1991. – 286 с.

Ойзерман Т.И. Марксистская концепция социализма и реальный социализм // Вопросы философии. – 2002. – № 3. – С. 16–32.

Ойкен В. Основы национальной экономики. – М.: Экономика, 1996. – 351 с.

Осадчий Н.И. Общество: социально-философские очерки. – М.: Былина, 2005. – 201 с.

Осипов Н.Е. Формационный и цивилизационный аспекты анализа категории «производительные силы» общества // *Философия и общество*. – 2004. – № 2. – С. 80–98.

Осипов Ю.М. Теория хозяйства. Учебник. В 3 томах. Т. I. – М.: Изд-во МГУ, 1995.

Парсонс Т. О структуре социального действия. – М.: Академический Проект, 2000. – 880 с.

Парсонс Т. Понятие общества: компоненты и их взаимоотношения // *Американская социологическая мысль*. – М., 1996. – С. 494–525.

Парсонс Т. Система современных обществ. – М.: Аспект Пресс, 1997. – 270 с.

Патрушев В.Д. Показатели отношения к труду: 1986–1995 годы // *Социологический журнал*. – 1996. – № 3–4. – С. 185–195.

Перевалов В.П. Общественные отношения и общение: (Общ. замечания о перестройке соц.-филос. знания) // *Человек в мире культуры*. – М., 1989. – С. 35–54.

Перфильев М.Н. Общественные отношения. – М.: ВИУ, 2001. – 235 с.

Перфильев М.Н. Общественные отношения. Методологические и социологические проблемы. – Л.: Наука (Ленинградское отделение), 1974. – 238 с.

Певтиев В. Категория «способ производства» и ее основные признаки // *Экономические науки*. – 1976. – № 11. – С. 3–9.

Плетников Ю.К. О природе общественных отношений // *Вестник Московского университета. Серия: Философия*. – 1969. – № 3. – С. 13–24.

Плетников Ю.К. Теория общественных отношений: сущность и актуальные проблемы // *Социологические исследования*. – 1978. – № 2. – С. 21–32.

Плетников Ю.К. Технологический способ производства и общественный способ производства. Две стороны общественного способа производства // *Марксистско-ленинская теория исторического процесса*. – М.: Наука, 1981. – С. 275–288.

Плотникова О.В. Власть и формы ее проявления. – Уссурийск: Изд-во УГПИ, 1996. – 129 с.

Половинкина Н.В. Социальные типы координации экономической деятельности // *Философия хозяйства*. – 2012. – № 3 (81). – С. 210–218.

Пушкарева Г.А. Власть как социальный институт // *Социально-политический журнал*. – 1995. – № 2. – С. 84–92.

Рожко К.Г. Категория и принцип деятельности. – Тюмень: Тюменская государственная академия культуры и искусств (ТГАКИ), 2009. – 155 с.

Рэдклифф-Браун А.Р. Структура и функция в примитивном обществе: Очерки и лекции. – М.: Издательская фирма «Восточная литература» РАН, 2001. – 304 с.

Сагатовский В.Н. Категориальный контекст деятельностного подхода // *Деятельность: теория, методология, проблемы*. – М.: Политиздат, 1990.

Сайко Э.В. Индивид – субъект – личность в системной целостности определенности – человек // Мир психологии. – 2012. – № 3. – С. 4–16.

Семенов Ю.И. Философия истории. Общая теория, основные проблемы, идеи и концепции от древности до наших дней. – М.: Современные тетради, 2003. – 776 с.

Слободчиков В.И. Деятельность как антропологическая категория (о различении онтологического и гносеологического статуса деятельности) // Вопросы философии. – 2001. – № 3. – С.48–57.

Словарь современной экономической теории Макмиллана. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 608 с.

Смелзер Н. Социология: Учеб. пособие для вузов. / пер. с англ. 2-е изд. – М.: Феникс, 1994. – 688 с.

Сорокин П.А. Человек. Цивилизация. Общество / пер. с англ. – М.: Политиздат, 1992. – 543 с.

Сошневa Е.Б. История отечественной экономики советского периода: проблемы преподавания // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 5: Экономика. – 2006. – № 2. – С. 153–166.

Спиркин А.Г. Основы философии: Учебное пособие для вузов. – М.: Политиздат, 1988. – 592 с.

Спиркин А.Г. Философия: Учебник. 2-е изд. – М.: Гардарики, 2006. – 736 с.

Степанова М.А. Естественные основы иерархических отношений в человеческом обществе // Гуманитарный вектор. Серия: Педагогика, психология. – 2013. – Т. 2. – № 34. – С. 68–74.

Сурмава А.В. О некоторых философских основаниях одной фундаментальной психологической категории // Конференциум АСОУ: сборник научных трудов и материалов научно-практических конференций. – 2015. – № 3. – С. 80–102.

Сухотина Л.Г. Социализм: теория и практика // Российская интеллигенция и общественная мысль. Сер. «Труды Томского государственного университета. Серия Историческая». – Томск. – 2008. – С. 3–6.

Теннис Ф. Общность и общество // Социологический журнал. – 1998. – № 3–4. – С. 207–227.

Турен А. Возвращение человека действующего. Очерк социологии. – М.: Научный мир, 1998. – 204 с.

Фетискин В.В. Потребности. Деятельность. Личность [Социал.-филос. исслед.]. – М.: Российский государственный аграрный заочный университет, 2001. – 188 с.

Фетискин В.В. Социум в призме деятельности. – М.: Восход-А, 2003. – 143 с.

Фетискин В.В. Человек в своей деятельности. – М.: Восход-А, 2011. – 277 с.

Филиппов А. Мобильность и солидарность. Статья вторая // Социологическое обозрение. – 2012. – Т. 11. – № 1. – С. 19–39.

Философия социальных и гуманитарных наук. Учебное пособие для вузов / под общ. ред. проф. С.А. Лебедева. – М.: Академический проспект, 2006. – 912 с.

Философские вопросы теоретической социологии / под ред. В.Я. Ельмеева, Ю.И. Ефимова – СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского университета, 2009. – 743 с.

Фофанов В.П. Социальная деятельность как система. – Новосибирск: Наука, 1981, – 304 с.

Франчук В.И. Основы общей теории обществ. – М.: Компания Спутник+, 2005. – 292 с.

Фурсов А.И. О некоторых западных теориях «реального социализма» // Знание. Понимание. Умение. – 2014. – № 3. – С. 81–93.

Фуруботн Э.Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории. – СПб.: Издательский Дом Санкт-Петербургского государственного университета, 2005. – XXXIV + 702 с.

Хайек Ф. Пагубная самонадеянность: Ошибки социализма / пер. с англ. – М.: Изд-во «Новости» при участии изд-ва «Catallaxu», 1992. – 304 с.

Хакимов Э.М., Рафикова Ф.З., Кузина Э.Н. О теории иерархии и двойственной природе ее объектов (философско-системные аспекты) // Филология и культура. – 2011. – № 26. – С. 142–147.

Цветаев В.М. Место и функции власти в экономических системах // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 5: Экономика. – 1993. – Вып. 3. – С. 19–26.

Цветаев В.М. Трудовая мотивация в современной России: проблемы, результаты и перспективы // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 5: Экономика. – 2010. – № 4. – С. 56–61.

Чубайс И.Б. Советский социализм – неисследованное. Опыт теоретического анализа // Мир России. – 2005. – № 4. – С. 162–191.

Швырев В.С. Проблемы разработки понятия деятельности как философской категории // Деятельность, теория, методология, проблемы. – М., 1990.

Шкаратан О.И. Системы цивилизаций и модели социально-экономического развития России и других посткоммунистических стран Европы // Мир России: Социология, этнология. – 2010. – Т. 19. – № 3. – С. 23–45.

Шмерлина И.А. Биологические грани социальности. Очерки о природных предпосылках социального поведения. – М.: Либроком, 2013. – 200 с.

Штейн В.М. Возможно ли осуществление социализма? // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 5: Экономика. – 2005. – № 3. – С. 56–60.

Щедровицкий Г.П. Исходные представления и категориальные средства теории деятельности // Избранные труды. – М.: Школа культурной политики, 1995. – С. 233–280.

Эйххорн В., Бауэр А., Кох Г. Диалектика производительных сил и производственных отношений. – М.: Прогресс, 1977. – 223 с.

Экономическая энциклопедия: Политическая экономия. В 4-х томах / Отд-е экономики АН СССР. Гл. ред. А.М. Румянцев. – М.: Советская энциклопедия, 1972.

Энгельгардт В.А. О некоторых атрибутах жизни: иерархия, интеграция, узнавание // Современное естествознание и материалистическая диалектика. – М.: Наука, 1977. – С. 328–350.

Юдин Э.Г. Методология науки. Системность. Деятельность. – М., 1997.

Юдин Э.Г. Системный подход и принцип деятельности. – М.: Наука, 1978.

Яров С.В. Привилегии «ответственных работников»: опыт официальной интерпретации в Петрограде в 1917–1921 гг. // Социологический журнал. – 2005. – № 1. – С. 132–161.

Яцевич О.Е. К вопросу о понятии «деятельность» // Гуманитарные и социальные науки. – 2010. – № 5 (сентябрь). – С. 73–79.

Электронные источники информации

А.И. Лойко, http://mirslovarei.com/content_fil/DEJATELNOST-13279.html

В.Е. Кемеров, <http://philbook.ru/content241727/>

М.А. Можейко, В.А. Можейко /

http://slovari.yandex.ru/dict/phil_dict/article/filo/filo-216.htm?text=

http://mirslovarei.com/content_psi/Dejatel-nost-490.html

http://mirslovarei.com/content_soc/DEJATELNOST-1381.html

<http://philbook.ru/content241855/>

<http://philbook.ru/content241916/>

<http://slovari.yandex.ru/dict/bezopasnost/article/bez/bez-0181.htm?text=>

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	3
Глава 1. Социальная деятельность и социальные отношения	9
1.1. Социальная деятельность как методологический, объяснительный принцип исследования человека и общества	9
1.2. Сущность и имманентные характеристики социальной деятельности	26
1.3. Система социальной деятельности, ее структура и социальные отношения как необходимый элемент	48
Глава 2. Истоки социальности, иерархия и власть	59
2.1. Истоки социальности, иерархия и власть в животном мире и обществе	59
2.2. Власть – основа социальных отношений	70
2.3. Основные методы (способы, средства) осуществления власти	92
Глава 3. Две стороны деятельности и два вида социальных отношений	107
3.1. Концепция двух сторон (аспектов) социальной деятельности	107
3.2. Виды социальных отношений: технологические и общественные	118
3.3. Общественные отношения как предмет общественно-знания	138
Глава 4. Виды хозяйствования и их структура. Система хозяйственных отношений	150
4.1. Хозяйственная деятельность, ее структура и виды	150
4.2. Основные элементы систем производственной, обменной и потребительской деятельности	162
4.3. Технологические и экономические виды отношений производства, обмена и потребления. Система хозяйственных отношений	178

Глава 5. Власть и собственность как основные механизмы формирования производственных и технологических отношений	197
5.1. Две стороны (аспекта) производственной деятельности и соответствующие им виды агентов производства	198
5.2. Причины, механизмы и формы взаимодействия производственных ячеек между собой (формы собственности на средства производства)	214
5.3. Проблема власти как предмета экономической науки	224
5.4. Различные трактовки структуры (составляющих) производственных отношений	230
5.5. Игнорирование мотивационной составляющей производственной деятельности (производственных отношений) – фундаментальный методологический недостаток современной российской экономической науки	235
Глава 6. Теория способов производства как основа определения сущности советской экономики 60–80-х годов XX века	242
6.1. Сущность, структура и место категории «способ производства» в политической экономии	242
6.2. Типы хозяйства общества и формы собственности на средства производства	254
6.3. Виды способов производства товарного и планового хозяйств и виды частной и общественной собственности	260
6.4. Определение типа советской экономики 60–80-х годов XX века	268
6.5. Причины неэффективности советского государственного капитализма	279
Заключение	294
Литература	301
Электронные источники информации	309

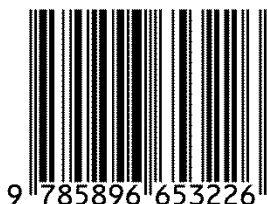
Тематический план изданий СО РАН, 2017 г.

Научное издание

**ВЛАСТЬ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ:
ДЕЯТЕЛЬНОСТНЫЙ ПОДХОД**

Алексей Петрович Ермилов

ISBN 978-5-89665-322-6



Художник обложки

А.В. Саваровский

Редактор

В.Ю. Юхлина

Компьютерная вёрстка

С.А. Дучкова, А.П. Угрюмов

Подписано к печати 29 декабря 2017 г. Формат бумаги 60×84¹/₁₆. Гарнитура «Таймс».
Объём п.л. 19,5. Уч.-изд.л. 19,0. Тираж 500 экз. Заказ № 1.

Издательство ИЭОПП СО РАН
Участок оперативной полиграфии ИЭОПП СО РАН,
630090, г. Новосибирск, проспект Академика Лаврентьева, 17.