



PSYCHOLOGY
ПСИХОЛОГИЯ
&
И
ECONOMICS
ЭКОНОМИКА



2009
Volume 2
№2



ПСИХОЛОГИЯ
psychology
И
&
ЭКОНОМИКА
economics



2009
Том 2
№2

ISSN 2070-4437

Научный журнал
ПСИХОЛОГИЯ И ЭКОНОМИКА

*Редакционная коллегия:***Главный редактор**д-р экон. наук, профессор **Н.И. Гвоздева****Зам. гл. редактора**канд.экон.н., доцент **А.Н. Неверов**канд.психол.н., доцент **А.Н. Смирнов****Члены редколлегии**д-р филос. наук, профессор **И.И. Гусева**канд. экон. наук **М.А. Каткова**канд. филос. наук, профессор **С.И. Мозжилин**канд. соц. наук, доцент **Е.В. Тараканова****Ответственный секретарь**к. психол. наук **А.В. Неверова****Секретари редакции**

А.П. Воинова, А.Н. Емелин, К.С. Миронова

Учредитель

Государственное образовательное учреждение
Высшего профессионального образования
«Саратовский государственный социально-экономический университет»

Свидетельство о регистрации средств
массовой информации ПИ №ФС77-36253
от 13 мая 2009 г. Федеральная служба по
надзору в сфере связи, информационных
технологий и массовых коммуникаций.

Технический редактор

А.Н. Емелин

Художественное оформление обложки

А.Н. Емелина

© Коллектив авторов, 2009

© Саратовский государственный социально-экономический университет, 2009

ISSN 2070-4437

Journal of
PSYCHOLOGY & ECONOMICS

*Editorial board:***Editor-in-Chief:**Sc.D., prof. **N.I. Gvozdeva****Co-Editors**Ph.D., assoc. prof. **A.N. Neverov**Ph.D., assoc. prof. **A.N. Smirnov****Associate Editors**Ph.D., assoc. prof. **I.I. Guseva**Ph.D., assoc. prof. **M.A. Katkova**Ph.D., assoc. prof. **S.I. Mosgilin**Ph.D., assoc. prof. **E.V. Tarakanova****Managing Editor**Ph.D., **A.V. Neverova****Secretaries of editorial board**

A.P. Voinova, A.N. Emelin, K.S. Mironova

Founder

State educational institute High professional
education «Saratov state social-economic
university»

Registered in the Federal Service for
supervision in the field of communications,
information technology and mass
communications at 13.05.09

ПИ №ФС77-36253

Technical editor

А.Н. Емелин

Artistic cover design

А.Н. Емелин

© Group of authors, 2009

© Saratov state social-economic university,
2009

Наши электронные адреса:e-mail: psychecon@gmail.comURL: www.seun.ru

Редакционный совет:

В.А. Динес (Саратов)

д-р.ист.н., проф. (председатель редсовета)

В.А. Русановский (Саратов)

д-р.экон.н., проф. (зам. председателя редсовета)

С.А. Булгакова (Саратов)

д-р.экон.н., проф.

О.С. Дейнека (С.-Петербург)

д-р.психол.н., проф.

А.И. Добрынин (С.-Петербург)

д-р.экон.н., проф.

А.Л. Журавлев (Москва)

д-р.психол.н., проф. член-корр. РАО

Т.Ф. Иванова (Анапа)

канд.психол.н., доц.

Б. Йоргенсен (Бендиго, Австралия)

д-р психологии

Э. Кирхлер (Вена, Австрия)

д-р психологии

Н.П. Колядин (Саратов)

д-р.экон.н., проф.

Д. Лейзер (Беэр-Шева, Израиль)

д-р психологии

В.А. Мазилев (Ярославль)

д-р.психол.н., проф.

С.Б. Малых (Москва)

д-р.психол.н., проф. член-корр. РАО

Н.В. Манохина (Саратов)

д-р.экон.н., проф.

А.Ф. Пантелеев (Саратов)

канд.психол.н., доц.

Ю.П. Поваренков (Ярославль)

д-р.психол.н., проф.

Б.И. Пружинин (Москва)

д-р.филос.н., проф.

В.Е. Семенов (С.-Петербург)

д-р.психол.н., проф.

Т.Е. Степанова (Самара)

д-р.экон.н., проф.

В.И. Стрельченко (С.-Петербург)

д-р.филос.н., проф.

Ю.В. Федорова (Саратов)

д-р.экон.н., проф.

Н.В. Шахматова (Саратов)

д-р.соц.н., проф.

Advisory Editors:

Sc. D., prof. **V.A. Dines** (Saratov),*(chairman of editorial council)*Sc. D., prof. **V.A. Rusanovskiy** (Saratov),*(vice-chairman of editorial council),*Sc. D., prof. **S.A. Bulgakova** (Saratov),Sc. D., prof. **O.S. Deyneka** (St. Petersburg),Sc. D., prof. **A.I. Dobrinin** (St. Petersburg),

Sc. D., prof Crspd. Mem. of the RAS

A.L. Zhuravlev (Moscow),Sc. D., prof. **U.V. Fedorova** (Saratov),Ph. D., assoc. prof. **T.F. Ivanova** (Anapa),Ph.D., **B. Jorgensen** (Bendigo, Australia),Ph.D., **E. Kirchler** (Vena, Austria),Sc. D., prof. **N.P. Kolyadin** (Saratov),Ph.D., **D. Leiser** (Beer Sheva, Israel),Sc. D., prof. **V.A. Mazilov** (Yaroslavl),

Sc. D., prof Crspd. Mem. of the RAE

S.B. Malyh (Moscow),Sc. D., prof. **N.V. Manohina** (Saratov),Ph. D., assoc. prof. **A.F. Panteleev** (Saratov),Sc. D., prof. **U.P. Povarenkov** (Yaroslavl),Sc. D., prof. **B.I. Pruzhinin** (Moscow),Sc. D., prof. **V.E. Semenov** (St. Peterburg),Sc. D., prof. **T.E. Stepanova** (Samara),Sc. D., prof. **V.I. Strelchenko** (St. Peterburg),Sc. D., prof. **U.V. Fedorova** (Saratov),Sc. D., prof. **N.V. Shahmatova** (Saratov).*Подписано в печать 09.11.09 г. Формат 60x84^{1/8}.**Бумага типогр. №1. Печать Riso**Уч.-изд. л. 19,7 Усл.печ. л. 20 .**Тираж 1500 экз. Заказ**410003, Саратов, ул. Радищева, 89. СГСЭУ*

СОДЕРЖАНИЕ

Отчет о результатах научной деятельности Центра психолого-экономических исследований СГСЭУ при Саратовском научном центре Российской академии наук за 2009 год	12
Экономическая психология	17
<i>С. Мюхельбахер, Е. Ховманн, Э. Кирхлер, К. Ролан-Леву</i>	
Существуют ли изменения в партнерских ролях женщин и мужчин?	17
<i>Неверов А.Н.</i>	
Практическая функция экономической психологии в ноосферной экономике	37
<i>Журавлев А.Л. Купрейченко А.Б.</i>	
Влияние социально-экономических изменений в обществе на развитие отечественной экономической психологии	43
<i>Емелин А.Н.</i>	
Структура отношения субъекта к деньгам	63
Методология психологии и экономики	77
<i>Ж. Ван Бокстеле, М. Ван Бокстеле, П. Шейн, М. Годард-Плазман</i>	
Средство аналитической интервенции: «действие - симуляция - познание» (дмп)	77
Поведенческая и экспериментальная экономика	92
<i>Ерзинкян Э.А.</i>	
Российский рынок труда: нерациональное поведение агентов или рациональность XXI века?	92
Ноосферная и постиндустриальная экономика	101
<i>Ходоров С.Е.</i>	
Инновационные риски в экономике	101
<i>Барашов Н.Г.</i>	
Особенности системы индикаторов цикличности развития экономики	106
<i>Спиридонова Е.П.</i>	
Экономика знаний и «научный капитал» России	112
Психология и экономика образования	118
<i>Неруш Т.Г.</i>	
Использование метафор в процессе подготовки психологов в вузе	118
Социально-экономическое развитие	123
<i>Сытник А.А.</i>	
Ограничения традиционных кластеров	123

Психология взаимодействия	129
<i>Могилевич Б.Р.</i>	
Толерантность в контексте межкультурной коммуникации	129
<i>Федотов А.С.</i>	
Социальная ситуация в России и стабильность общества	132
Человек, среда и психология	137
<i>Мозжилин С.И.</i>	
Обозначение духа и возникновение речи и языка	137
Дебюты и дискуссии	142
<i>Гвоздева Н.И.</i>	
А то ли это открытие К. Маркса?	142
<i>Горбунова Е.С.</i>	
Развитие услуг коллекторских агентств в условиях кризиса	145
Рецензии и аннотации	155
Системогенез учебной и профессиональной деятельности	155
Профессиональное самосознание и экономическое поведение личности	156
«Становление и перспективы развития наноиндустрии в ноосферной экономике: институциональный аспект»	157
«Развитие процесса интеграции высшего профессионального образования России на основе болонских принципов» (Москва)	158
«Экономическая психология: актуальные теоретические и прикладные проблемы» (Иркутск)	158
Научный форум с элементами научной школы «современные тенденции в сфере экономической психологии» (Саратов)	159
Ассоциация Поведенческой Экономики (АПЭ), Ежегодная конференция 2010	160

CONTENTS

The report of scientific and technical activity's results center of psycho-economic research SSSEU at Saratov science center ras (russian academy of sciences) for 2009	12
Economic psychology	17
<i>S. Muehlbacher, E. Hofmann, E. Kirchler, Ch. Roland-Lévy</i>	
Household decision making: changes of female and male partners' roles?	17
<i>Neverov A.N.</i>	
Practical function of economic psychology in noospheral economy	37
<i>Zhuravlev A.L., Kupreychenko A.B.</i>	
Influence of social and economic changes in society on development of domestic economic psychology	43
<i>Emelin A.N.</i>	
Structure of the relation of the subject to money	63
Methodology of psychology and economics	77
<i>J. Van Bockstaele, M. Van Bockstaele, P. Schein, M. Godard-Plasman</i>	
A tool of analytic intervention: action-simulation-cognition (asc)	77
Behavioral and experimental economics	92
<i>Erzinkian E.A.</i>	
The russian labour market: irrational behaviour of agents or rationality of the XXI century	92
Noospheral and postindustrial economy	101
<i>Hodorov S.E.</i>	
Innovative risks in economy	101
<i>Barashov N.G.</i>	
Features of system of recurrence indicators in economy development	106
<i>Spiridonova E.P.</i>	
Economy of knowledge and «scientific capital» of Russia	112
Psychology and economics of education	118
<i>Nerush T.G.</i>	
Use of metaphors in the course of preparation of psychologists in high school	118
Social-economic development	123
<i>Sytnik A.A.</i>	
Restrictions of traditional clusters	123

Psychology of interaction	129
<i>Mogilevich B.R.</i>	
Tolerance in the context of intercultural communication	129
<i>Fedotov A.S.</i>	
Social situation in Russia and stability of a society	132
Human, environment and psychology	137
<i>Mozhilin S.I.</i>	
The designation of spirit and speech and language occurrence	137
Debuts and discussions	142
<i>Gvozdeva N.I.</i>	
Whether K.Marx's this opening?	142
<i>Gorbunova E.S.</i>	
Development of collectoral agencies' services in the conditions of crisis	145
Recensions and resume	155
Sistemogenez of educational and professional work	155
Professional consciousness and economic behaviour of person	156
«Forming and development prospects of nanotechindustry in noospheral economy: institutional aspect»	157
«Developing of integration process in high professional education in russia on the base of Bologna's principles» (Moscow)	158
Conference «economic psycholgy: current theoretical and applied problems» (Irkutsk)	158
Scientific forum with scientific school characters “modern trends in the sphere of economic psychology” (Saratov)	159
Society for the Advancement of Behavioral Economics (sabe) Annual conference, 2010	160

ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ АВТОРОВ

В международном журнале «Психология и экономика» публикуются оригинальные исследования с четко выраженной авторской позицией и существенной научной новизной.

Статья предоставляется в редакцию на русском или английском языках по электронной почте psychecon@gmail.com, или на электронном (CD-R, CD-RW) и бумажном носителях, по адресу:

410003, Саратов, ул. Радищева, 89, ауд. 516 «А», СГСЭУ, ЦПЭИ при СНЦ РАН.

Требования к оформлению: Шрифт Times New Roman, 14 кегль, интервал одинарный. Поля: нижнее - 30 мм; верхнее - 30 мм; левое - 30мм; правое - 30 мм. Объем предоставляемых материалов - от 5 до 30 страниц, сноски концевые. Тема, аннотация, выходные данные, ключевые слова к статье на русском и английском языке.

Внимание! Обязательно наличие полных данных об авторе

в конце статьи: ФИО полностью, степень, ученое звание, место работы, город, контактные телефоны, почтовый адрес, e-mail.

Редакционный совет осуществляет рецензирование каждого предоставленного материала, на основе заключения происходит прием статей к печати. Рецензии предоставляются для ознакомления автору.

Журнал выходит два раза в год: в июне и декабре.

Материалы принимаются круглогодично.

INFORMATION FOR AUTHORS

In the international journal «Psychology and Economics» original research with the accurately expressed author's position and essential scientific novelty are published.

To the editorial board articles are given on Russian or English languages at e-mail: psychecon@gmail.com or in electronic format (CD-R, CD-RW) and paper medium, at address:

410003, Saratov, Radishchev's street, 89, audience 516 "A" SSSEU, The Center of Psycho-Economics Research (SSSEU) at SSC of RAS.

Requirements to execution: Font 14 (point size Times New Roman), through sesquialter interval. Margin: tail - 30 mm., head - 30 mm., left - 30 mm., right - 30 mm. Size of provide materials - from 5 to 30 pages, footnote - terminal. It is necessary to enclose on English and Russian languages: article title, annotation, outputs, key words to the article.

Attention! It is necessary to point out full information about author

at the end of the article: first name, last name, degree, rank, post, contact telephone number, e-mail.

Editorial advice reviews each given material on the basis of which reception of articles for printing is carried out. Reviews are given for acquaintance to the author.

The journal publishes 2 issuer per year (June - December).

Materials are accepted all-the-year-round.

КОЛОНКА РЕДАКЦИИ

* * *

В предыдущем номере журнала (2009, № 1) в статье В.Е. Семенова «Российская политическая ментальность и будущее страны» в схеме на с. 134 внизу вертикальной координаты вместо эзотерическим образом появившегося слова «черт» должно быть слово «идол». Приносим автору статьи свои извинения за эту необъяснимую ошибку.

Редколлегия

* * *

ОТЧЕТ О РЕЗУЛЬТАТАХ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Центра психолого-экономических
исследований СГСЭУ
при Саратовском научном центре
Российской академии наук
за 2009 год

THE REPORT OF SCIENTIFIC AND TECHNICAL ACTIVITY'S RESULTS

Center of psycho-economic
research SSSEU
at Saratov science center RAS
(Russian Academy of Sciences)
For 2009

Центр психолого-экономических исследований СГСЭУ при Саратовском научном центре РАН (далее – ЦПЭИ) был создан совместным решением Ученого совета СГСЭУ и Президиума Саратовского научного центра РАН в июне настоящего года. Согласно Положению о деятельности ЦПЭИ является научным структурным подразделением университета и Саратовского научного центра РАН, разрабатывающим и реализующим (осуществляющим, апробирующим, иницирующим, поддерживающим и развивающим) фундаментальные и прикладные исследования экономико-психологических факторов повышения эффективности функционирования отечественной экономики и развития отечественного образования.

За первое полугодие существования ЦПЭИ были разработаны перспективные планы фундаментальных исследований, определен круг конкретных проблем, решению которых будет подчинена деятельность Центра в ближайшие пять лет.

Center of psycho-economic research SSSEU at Saratov science center RAS (further – CPER) has been created by the joint decision of Academic council SSSEU and Presidium of Saratov science center RAS in June of the current year. According to the Position about activity CPER is scientific structural division of university and Saratov centre of science RAS, working out and implementing (carrying out, approving, initiating, supporting and developing) fundamental and applied researches of economic-psychological factors for increasing of economy efficiency's functioning and national education development.

For the first six months of CPER's existence long-term plans of basic researches have been developed. The circle of the definite problems to which decision Center activity next five years will be subordinated is defined.

The basic directions of work CPER in

Основными направлениями работы ЦПЭИ в 2009 г. помимо организации и планирования стали:

- завершение Гранта Президента РФ для поддержки молодых российских ученых, полученного А.Н. Неверовым для реализации проекта «Место России в ноосферной экономике»;

- проведение совместного исследования с Центром экономической психологии и принятия решений Университета им. Бенгуриона (г. Беэр-Шева, Израиль), посвященное особенностям восприятия экономического кризиса в различных странах;

- завершение первого этапа исследования «Структуры отношения к деньгам» в рамках разработки психолого-экономической структуры отношений;

- разработка программы исследований психологических детерминант цикличности экономического поведения.

Кроме того, сотрудники ЦПЭИ принимали участие в качестве исполнителей в проекте «Институциональная модель формирования наноиндустрии в России» в рамках АВЦП «Развитие научного потенциала высшей школы 2009-2010» и выполнении муниципального контракта на разработки «Комплексной программы социально-экономического развития г. Балаково на период с 2009 по 2025 гг.».

Активно осуществлялся поиск источников финансирования программ фундаментальных исследований. Так, в 2009 г. коллектив ЦПЭИ дважды участвовал в конкурсе на получение финансирования в рамках мероприятия 1.2.2 федеральной целевой программы «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009-2013 годы, было подготовлено по две заявки в Российский фонд фундаментальных исследований и Российский гуманитарный научный фонд, а также формируется заявка на участие в конкурсе на соискание Грантов Президента РФ для поддержки молодых российских ученых в 2010-2011 г.

Результаты научной деятельности нашли свое отражение в публикациях, основными из которых выступают коллективная моно-

2009 besides the organization and planning were:

- End of Presidential Grant, established in Russian Federation for young Russian scientists supporting, received by A.N. Neverov for project realization «Place of Russia in noospheral economy»;

- A collaboration project carrying out joint with Center of economic psychology and decision-making of University of Benguriona (Beer Sheva, Israel) devoted to perception's features of present economic crisis in various countries;

- End of the first phase of project «Structures of the relation to money» in the network of psycho - economic structure of relations developing;

- Working out the research program of psychological determinants of economic behavior cycle.

In addition, employees CPER took part as executors in the project «Institutional model of forming nanotechindustry in Russia» within the limits of Analytical Departmental Target Programme «Development of scientific potential in high school 2009-2010» and performance of municipal contract on workings out «the Complex program of Balakovo's social and economic development for the period with 2009 for 2025».

Fund raising for some basic fundamental programs was actively carried out. So, in 2009 collective CPER participated twice in the tender by the action 1.2.2 Federal target program «Scientific and pedagogical personnel of innovative Russia» for 2009-2013. It has been prepared under two demands to Russian fund of basic researches and to Russian humanitarian scientific fund. The application form for participation in the competition for Grants, established by President of Russian Federation for young Russian scientists' supporting in 2010-2011 is also forming.

Results of scientific activity have found the reflexion in publications, basic of which are collective monograph «Evolution and interaction of social actors», A.N. Neverov's

графия «Развитие и взаимодействие социальных субъектов», индивидуальные монографии А.Н. Неверова «Капитал и диффузия субъектности» и «Концепция ноосферной экономики». Общий объем публикаций за 2009 г. составил 85 п.л.

ЦПЭИ совместно с кафедрой институциональной экономики СГСЭУ и Правительством Саратовской области с 20 по 22 ноября была организована и проведена Международная научно-практическая конференция «Формирование и развитие nanoиндустрии в ноосферной экономике: институциональный аспект». В данной конференции приняли участие 122 представителя из четырех стран и более десяти городов. По результатам конференции опубликован сборник общим объемом 22 п.л.

Сотрудники ЦПЭИ приняли участие в 9 международных, всероссийских и международных конференциях в таких городах России, как Москва, Саратов, Иркутск, Омск, Анапа, Красноярск, Ярославль, Ижевск, а также в Международном молодежном научном форуме «Земля – планета молодых и талантливых».

Успешно развиваются партнерские отношения между ЦПЭИ и зарубежными и отечественными научными и образовательными центрами. Ряд из них нашел свое оформление в соглашениях о научном сотрудничестве. Такие соглашения уже подписаны с Центром экономической психологии и принятия решений Университета им. Бен-гуриона (г. Беэр-Шева, Израиль) и Анапским филиалом Московского государственного гуманитарного университета им. М.А. Шолохова. Готовятся к подписанию соглашения с Омским государственным техническим университетом, Центром региональных социологических исследований СГУ им. Н.Г. Чернышевского, НИИКСИ СПбГУ и др. научными и педагогическими организациями.

Основные научные результаты деятельности ЦПЭИ таковы:

- проанализированы тенденции современного социально-экономического развития капитала, предложен психолого-

individual monographies «Capital and diffusion of subjectness» and «The Conception of Noospheral Economy». The Total amount of publications for 2009 makes up 85 the 1 item.

Our Center, together with the department of institutional economics SSSEU and Government of the Saratov region, from November, 20 till November, 22 organized and spent the International scientifically – practical conference «Forming and development of nanotechindustry in noospheral economy: institutional aspect». 122 participants from four countries and more than ten cities have taken part in this conference. By results of the conference the collection in total amount of 22 1 items was published.

Research workers of CPER took part in 9 All-Russian and international conferences in such cities of Russia as Moscow, Saratov, Irkutsk, Omsk, Anapa, Krasnoyarsk, Yaroslavl, Izhevsk, and also the International youth scientific forum «Earth – planet for young and talented».

Partner relations between CPER both the foreign and domestic scientific and educational centers are successfully developing. Some of them have found the registration in agreements about scientific cooperation. Such arrangements are already signed with the Center of economic psychology and decision-making of University of Benguriona (Beer Sheva, Israel) and Anapa branch of Moscow state humanitarian university of M.A. Sholokhov. Agreements with Omsk state technical university, Center of regional sociological researches SSU of N.G.Chernyshevsky, Research Institute of complex social investigations St. Petersburg State University, and other scientific and pedagogical organizations are prepared for the signing up.

The basic scientific results of CPER's activity are:

- Tendencies of modern public and economic capital development have been analyzed, the psycho-economic approach to its evolution is offered. On its basis the

экономический подход к его эволюции, на основе которого доказано последовательное вытеснение фактором «капитал» фактора «земля» из производственной функции (монография А.Н. Неверова «Капитал и диффузия субъектности»);

- предложена психолого-экономическая модель социального времени, позволяющая организовать комплексное исследование соотношения геологического, астрономического, биологического, психологического и социального времен (коллективная монография «Экономико-психологические факторы общественного развития» и «Концепция ноосферной экономики» А.Н. Неверова);

- разработана периодизация общественного развития на основе действия экономических субъектов, позволяющая существенно улучшить прогностические возможности современной науки в области анализа социальных трансформаций (монография «Концепция ноосферной экономики»);

- обоснован новый методологический принцип анализа общественных процессов и трансформации окружающей среды – диффузия субъектности (монография «Капитал и диффузия субъектности»);

- проанализирован процесс возникновения экономической субъектности и становления экономических субъектов (монография «Развитие и взаимодействие социальных субъектов»);

- разработана система гипотез, направленных на изучение структуры субъективных и экономических отношений;

- разработаны опросники на выявление доминирующей социальной позиции субъекта и структуры «Я-концепции» субъекта, ведется работа по модификации референтометрии, предложенной А.В. Петровским для изучения кросс-культурных и экономико-психологических феноменов;

- создана модель экономических процессов, позволяющая проводить лабораторные эксперименты по выявлению действия психологических и экономических факторов в процессе социального взаимодействия; пилотные экспериментальные работы в рамках данной модели позволили сформировать

consecutive replacement of factor «earth» by factor «capital» from production function (the monograph «Capital and diffusion of subjectness») is proved;

- The psycho-economic model of social time, allowing to organize a complex research of geological, astronomical, biological, psychological and social times' parity is offered (the monograph «Economic-psychological factors of social evolution» and «Conception of Noospheral Economy»);

- The periodization of social evolution on the basis of action of the economic actors is developed. It allows essential improving of prognostic possibilities of a modern science in the field of social transformations analysis (the monograph «Conception of Noospheral Economy»);

- A new methodological principle of public processes and environment transformation's analysis - diffusion subjectness (the monograph «Capital and diffusion of subjectness») is validated;

- Process of economic subjectness's occurrence and economic actors' genesis (the monograph «Evolution and interaction of social actors») is analyzed;

- The system of hypotheses is directed on studying the structure of subjective and economic attitudes is developed;

- Questionnaires for revealing actors' dominating social position and structure «I - concepts» are developed, work on referentometry's updating, offered by A.V. Petrovsky for studying cross-cultural and economic-psychological phenomena, is conducted;

- The model of economic processes, allowing making some laboratory experiments for revealing of psychological and business factors' action in the course of social interaction is created; pilot experimental works within the limits of given model allowed to generate conceptual model of psychological cycle of economic activity (the monograph «Evolution and interaction of social actors», «Economic-psychological factors of social evolution») and to develop

концептуальную модель психологического цикла экономической активности (монографии «Развитие и взаимодействие социальных субъектов», «Экономико-психологические факторы общественного развития») и разработать систему гипотез, в соответствии с которой в настоящее время реализуется серия поисковых исследований (результаты двух были отправлены на Всероссийский конкурс научных работ студентов, проводимый под эгидой Федерального агентства по образованию РФ);

- спроектирована качественно новая система двухуровневой подготовки специалистов в области экономической психологии, на основе которой разработан рабочий учебный план подготовки бакалавров экономической психологии.

Полученные научные результаты и разработанные программы долгосрочных фундаментальных исследований позволяют коллективу Центра смотреть в будущее с оптимизмом!

system of hypotheses according to which series of basic researches being implemented (results of these two have been sent on the All-Russian competition of student scientific works, spent under the aegis of Federal agency of the Russian Federation by training);

- Absolutely new system of European Higher Education Area two-level experts' preparation in the field of economic psychology is designed. Basing on it working curriculum of bachelor's preparation in sphere of economic psychology is developed.

Received scientific results and developed programs for long-term basic researches allow Center's collective to look ahead with optimism!

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Stephan Muehlbacher

(University of Vienna, Austria;
Unit of Economic Psychology, Faculty of Psychology)
e-mail: stephan.muehlbacher@univie.ac.at

Eva Hofmann

(University of Economics and Business Administration
Vienna, Austria; International Marketing and Management)
e-mail: eva.hofmann@wu-wien.ac.at

Erich Kirchler

(University of Vienna, Austria;
Unit of Economic Psychology, Faculty of Psychology)
e-mail: erich.kirchler@univie.ac.at

Christine Roland-Lévy

(University of Reims, France;
Laboratory of Applied Psychology, LPA, EA 4298)
e-mail: christine.roland-levy@univ-reims.fr

HOUSEHOLD DECISION MAKING: CHANGES OF FEMALE AND MALE PARTNERS' ROLES?

Key words: Household decision making, purchase decisions, sex role specialisation, feasibility triangle, social stereotypes.

Since sex roles of women and men have been changing in the last three decades, it is expected that influence patterns in purchase decisions have altered, too. In two cross-sectional studies the influence patterns of couples from three different age groups are compared.

Приняв во внимание существенные изменения гендерных ролей женщин и мужчин, произошедшие за последние три десятилетия, авторы статьи предположили, что это повлияет на изменение поведенческих паттернов при принятии семейных решений о покупке. В данной статье представлены результаты двух перекрестных исследований, посвященных изменению паттернов потребительского выбора в трех различных возрастных группах.

Стефан Мюхельбахер
(Венский университет, Австрия,
факультет психологии)
e-mail: stephan.muehlbacher@univie.ac.at

Ева Ховманн
(Университет Экономики и бизнес администрирования, Вена,
Австрия, Международный менеджмент и маркетинг)
e-mail: eva.hofmann@wu-wien.ac.at

Эрик Кирхлер
(Венский университет, Австрия,
Факультет психологии)
e-mail: erich.kirchler@univie.ac.at

Кристин Ролан-Леви
(Университет Реймса, Франция,
Лаборатория прикладной психологии, LPA)
e-mail: christine.roland-levy@univ-reims.fr

СУЩЕСТВУЮТ ЛИ ИЗМЕНЕНИЯ В ПАРТНЕРСКИХ РОЛЯХ ЖЕНЩИН И МУЖЧИН?

Ключевые слова: принятие решений домохозяйствами, решения о покупке, специализация гендерной роли, треугольник выполнимости, социальные стереотипы.

Consumer researchers have been studying roles of partners in private households and their relative contribution to purchase decisions for decades. They focused on several influence factors such as the quality of the relationship and the shared past of the acting partners, which affect the process and the decision results and which make it difficult to predict partners' influence patterns¹.

A classical study on the specialisation of marital roles was conducted in the early seventies by Davis and Rigaux

В течение десятилетий в центре исследований поведения потребителей находились соотношения ролей партнеров в рамках домохозяйств и их совместный вклад в принятие решений о покупках. Данные исследования сосредоточились на нескольких факторах, влияющих на принятие решений о покупке, таких как качество взаимоотношений между партнерами, личный опыт каждого из партнеров до вступления в домохозяйство. Установлено, что данные факторы оказывают существенное влияние на процесс и результаты принятия решений домохозяйствами, что, в свою очередь, затрудняет прогнозирование моделей зависимости партнеров¹.

We thank two anonymous reviewers for their valuable comments on an earlier version of this paper and the students enrolled in advanced seminars in Psychology at the University of Vienna, who collected the data.

Мы выражаем благодарность двум анонимным экспертам за полноценные комментарии к предшествующей версии данной статьи, а также студентам, принимающим участие в передовых семинарах по психологии в Венском университете и занимающимся сбором данных.

(1974) in Belgium². They found typical role specialisation with the husband being responsible for insurances and the car, the wife for kitchen items and cooking utensils, and both partners for holidays. Belch, Belch and Ceresino (1985)³ and Kirchler⁴ et al. (2001) confirmed these role specialisations for such stereotypical products.

However, since the 1970s, when feminist issues reached everyday discussions, the societal representations of female and male roles have been noticeably changing⁵ and so did the everyday life of women: e. g., the labor-force participation rate for women has increased (in Austria 49% in 1971 and 62% in 2000), so did the percentage of higher educated women (while in Austria in 1971, 5% reached A-Levels, in 2000, 15% completed this degree), and several laws have been passed to support the societal position of women⁶. The linkage between the predominance of patriarchy in a society and higher influence of men in partners' decisions is demonstrated by studies that compare influence patterns of couples from different cultures. Ford, LaTour and Henthorne, (1995) reported that in the patriarchal Chinese society less joint decisions are made and that more male dominance prevails than among Americans. Webster (1994)⁷ showed in his studies that if Mexican families living in the USA highly identify with the Hispanic culture, the husbands are usually dominant in purchase decisions.

Thus, since the patriarchy is losing ground and women are treated more equally to men it can be expected that influence patterns of men and women in purchase decisions have changed as well.

Indeed, besides the studies confirming the traditional stereotypical role specialisation within couples the body of evidence for a

Классическое исследование специализации супружеских ролей было проведено Дэвисом и Риго в Бельгии в начале 1970-х гг. (1974)². В нем была выявлена типичная специализация данных ролей: муж нес ответственность за страхование и автомобиль, а жена – за продукты и кухонную утварь, а оба партнера – за организацию отдыха. Исследования Белча и Церезино (1985)³ и Кирхлера⁴ и др. (2001) подтвердили выводы относительно этих стереотипных продуктов (страхование, автомобили, продукты и т.д.).

Однако начиная с 1970-х гг., когда феминизм стал предметом активного обсуждения в обществе, произошли заметные изменения в социальных представлениях о мужских и женских ролях⁵, повлияв тем самым на повседневную жизнь женщин: например, доля женщин в структуре рабочей силы последовательно увеличивается (в Австрии – с 49% в 1971 г. до 62% в 2000), вырос и процент женщин с высшим образованием (в то время как в 1971 г. в Австрии 5 % женщин достигли Уровня А, в 2000 г. их стало уже 15%), были приняты некоторые законы, поддерживающие социальное положение женщин⁶. В рамках ряда исследований, посвященных сравнению моделей влияния пар в различных культурах, выявлена взаимосвязь между патриархальной семьей и степенью влияния мужчин на принятие супружеских решения. Форд, Латур и Генторн (1995) обнаружили, что в патриархальном китайском обществе принимается меньше совместных решений, а мужское доминирование встречается чаще, чем у американцев. Вебстер (1994)⁷ в своих работах показал, что если мексиканские семьи, живущие в США, демонстрируют высокую степень идентификации с испанской культурой, то в них мужья обычно доминируют в принятии решений о семейной покупке.

Однако в последнее время количество патриархальных семей резко снижается, а женщины начинают рассматриваться как более равные по отношению к мужчинам. Исходя из этого, выдвигается гипотеза о том, что соотношение при влиянии на решения о покупке мужчин и женщин также изменилось.

change of sex roles in households' purchase decisions is growing. An early study by Cunningham and Green (1974)⁸ yielded a shift of partners' influence patterns in purchase decisions from 1955 to 1973. Kirchler (1989)⁹ reported a review of several studies dealing with this topic and concludes that since the 1950s the dominance of one partner for the decision to buy a specific good, such as furniture, groceries, and cars, diminishes.

Due to the lack of recent longitudinal studies covering a long enough period of time to study a change of the traditional roles, two studies compared couples from different age groups. Both, Martinez and Polo (1994) for Spain and Belch and Willis (2002)¹⁰ for the U.S., confirmed that if the asked couples are young, typical role specifications decrease.

Also, Meier, Kirchler and Hubert (1999) report changes of sex roles in decisions concerning financial investments. Female partners have more influence on investment decisions than earlier; nowadays women engage far more in decisions made with their partners. Expertise, as well as the type of partnership, affects the dominance in investment decisions. Similarly, Kirchler et al. (2001) confirmed that relative expertise is a significant predictor of influence, and also stated that in egalitarian partnerships more autonomic and female dominated decisions take place than in traditional partnerships.

Other findings show that females' influence increases with the share of their income in the total household income¹¹. Lee and Beatty (2002)¹² observed in videotaped family decisions that women, who contribute to the household income, have more influence and power in economic decisions. Furthermore, they noted that the occupational status of women affects their

В самом деле, кроме вышеуказанного исследования, подтверждающего традиционную, стереотипную специализацию ролей в парах, появляется все больше оснований предположить изменения гендерных ролей в современных домохозяйствах при принятии покупательных решений.

Так, Канингем и Грин (1974)⁸ выявили сдвиг соотношения влияния каждого из партнеров на принятие решения о покупке в период с 1955 по 1973. Кирхлер (1989)⁹ в обзоре по данной теме, пришел к выводу, что с 1950-х гг. снизился уровень доминирования одного из партнеров при решении о покупке специфического товара, такого как мебель, продовольственные товары и автомобили.

Из-за недостатка современных лонгитюдных исследований, охватывающих достаточно длинный промежуток времени, для изучения изменения традиционных ролей в домохозяйствах были объединены два обследования, сравнивающие супружеские пары из разных возрастных групп. В работах испанских ученых Мартинез и Поло (1994) и американских исследователей Белч и Виллис (2002)¹⁰ утверждалось, что у обследуемых пар молодого возраста происходило усиление традиционной ролевой специализации.

В исследовании Мейера, Кирхлера и Губерта (1999) было выявлено изменение гендерных ролей в решениях, касающихся финансовых вложений. Так, оказалось, что партнеры женского пола имеют относительно большее влияние на принятие инвестиционных решений, чем это было раньше, а также что в настоящее время женщины намного чаще принимают решения об обсуждении финансовых вложений в семье. Кроме того, оказалось, что, помимо распределения ролей в семье, на доминирование в принятии инвестиционных решений влияет и опыт. Кроме того, в последующих исследованиях Кирхлера и др. (2001) было подтверждено, что взаимный опыт является существенным показателем воздействия на принятие семейных решений. Еще одним результатом данных исследований стал следующий факт: в эгалитарных домохозяйствах больше, чем в традиционных, имеют место автономные и «женские» решения.

influencing power; women, who work outside their homes, have more power than housewives. On the contrary, Gentry, Commuri and Jun (2003)¹³ cite a variety of studies that failed to show the opposite effect of males taking on traditional female roles. They stress the importance of the socially constructed perception of gender within households, which may be affected by the contribution to the household income and occupational status of females.

To summarize, the existing literature demonstrates that typical sex roles have become less rigid, but not all findings support a change, especially not in most stereotypical decision areas, such as for cars or cooking utensils purchases. Therefore our current study investigates if at the present point of time a change of sex roles in partners' purchase decisions can be observed. Austrian couples from different age groups are compared, assuming that among younger couples the traditional sex roles are less likely to be found than among older couples.

A large part of the research on the partners' influence in purchase decisions applied the same methodology for collecting and analyzing the data, which was introduced by Davis and Rigaux (1974). Since we have followed their approach in the present study, the following section gives an overview of the basic structure of Davis and Rigaux' (1974) questionnaire and their method to display the findings, the feasibility triangle by Wolfe (1959)¹⁴.

Davis and Rigaux (1974) used a questionnaire to study purchase decisions of wives and husbands, in which respondents indicated whether decisions on 25 products and services are made by the husband, the wife or jointly. The authors subdivided decision processes into three phases,

В ряде других исследований было выявлено, что влияние женщин увеличивается вместе с ростом их доли дохода в общем доходе домохозяйства¹¹ при просмотре видеозаписей, посвященных принятию семейных решений, обнаружили, что женщины, вносящие вклад в доход домохозяйства, имеют больше влияния и власти при принятии экономических решений. Более того, в данном исследовании было установлено, что профессиональный статус женщин влияет на силу их воздействия: например, женщины, работающие вне дома, обладают большим уровнем влияния, чем домохозяйки¹². В работах Гентри, Коммури и Джун (2003)¹³, напротив, приводятся ссылки на множество исследований, в которых не было выявлено противоположного эффекта – появления мужчин, берущих на себя традиционные женские роли.

Подводя итог, можно сказать, что существующая литература демонстрирует тенденцию к уменьшению устойчивости гендерных ролей, но при этом не все данные подтверждают эти изменения, особенно в области принятия большинства стереотипных решений, таких как покупка автомобилей и кухонной утвари.

Поэтому представленная работа ставит своей целью изучить, наблюдается ли в текущий момент времени изменение гендерных ролей в принятии решений о покупке. Для этого мы провели сравнение австрийских семейных пар, принадлежащих к разным возрастным группам, и сформулировали следующую рабочую гипотезу: среди пар молодого возраста случаи традиционного распределения гендерных ролей, предположительно, встречаются реже, чем у пар более зрелого возраста.

В значительной степени наше исследование опирается на методологию для сбора и анализа сведений, используемую в исследовании Дэвисом и Риго (1974). Поскольку в данном исследовании мы придерживались базовой структуры анкетного опроса предложенного Дэвиса и Риго, а также использовали их метод отображения полученных результатов – треугольник осуществимости Вольфа (1959)¹⁴, то остановимся на их работе более подробно.

Дэвис и Риго (1974) для изучения решений о покупке жен и мужей использовали анкету, в

(a) problem recognition, (b) search for information, and (c) final decision; and they asked respondents to provide information about their influence both by products and decision phase. Davis and Rigaux assume that relative influence of wives and husbands varies over decision phases and across product categories. Generally they distinguish between purchase decisions, which are made (a) solely by the husband, (b) solely by the wife, (c) autonomically, meaning they are made evenly alternatively by the wife or the husband or (d) syncratically, meaning they are made by both husband and wife together.

In Davis and Rigaux' (1974) questionnaire, for each decision phase, the respondents have to declare if (a) the wife, (b) the husband or (c) both together, had major influence in the decision process. The data collected with this questionnaire is displayed in a two-dimensional framework developed by Wolfe (1959). On the vertical axis the average relative influence of the male or the female partner, respectively, is plotted. This is done by assigning values to respondents' answers (1 for 'husband', 2 for 'both together', 3 for 'wife') and by calculating means for decision phases and products. The horizontal axis illustrates the role specialisation, by plotting the percentage of respondents, who reported a syncratically made decision (2 for 'both together'). From charting the data on these two axes a triangle evolves, which consists of four different decision areas: (a) female dominated purchase decisions, (b) male dominated purchase decisions, (c) autonomic decisions, jointly made by less than 50% and are neither dominated by females nor by males, and (d) syncratic decisions, reported by more than 50% of the respondents to be made jointly. The

которой респондентам было предложено отметить, кем принимаются решения о покупке 25 предметов (продуктов и услуг). Респондентам предлагались три варианта решений по каждому из продуктов: решения принимают муж, жена или совместно. При этом авторы подразделили процессы решения на три фазы: а) обнаружение проблемы, б) поиск информации, в) принятие решения, – и просили респондентов отметить по тем же трем вариантам их участие в каждой фазе. Рабочей гипотезой исследования являлось предположение, что взаимное влияние жен и мужей изменяется в зависимости от фазы решения и категории продукта, по поводу которого принимается решение. В целом в рамках исследования, авторами были обнаружены достоверные различия между принятием решения о покупке, совершаемым а) исключительно мужем, б) исключительно женой, в) автономно (что означает, что они совершаются или женой или мужем) и г) совместно (решения принимаются обоими супругами).

Графическое представление результатов исследования включает 2 этапа. На первом этапе респонденты отмечали кто именно жена, муж или совместно имеет большее влияние на процесс принятия решения. На втором этапе полученные в опросных листах данные отображались в рамках двумерной системы, предложенной Вольфом (1959). По оси ординат отмечалась влияние мужчины или женщины на принятие решения (это производилось путем определения значений исходя из ответов респондентов: 1) муж, 2) совместно, 3) жена; затем проводился расчет средней арифметической по каждой фазе решения и категории продукта). По оси абсцисс отмечалась ролевая специализация, отражающая долю респондентов, выбравших совместное принятие решений (2 для обоих совместно). При нанесении значений на данные оси появляется треугольник, состоящий из 4 различных областей решений: а) решения о покупке при женском доминировании, б) решения о покупке при мужском доминировании, в) автономные решения, те, в которых доля совместно принимаемых меньше, чем 50%, или где не обнаруживается доминирование ни мужчины,

feasibility triangle, with its four areas, is drawn for the three decision phases, by linking the three phases for one product with a line.

In the present study this classical technique by Davis and Rigaux (1974) is applied for assessing influence patterns in purchase decisions. Sex role specialisation is expected to be much less evident nowadays than in the past. For economical reasons a cross-sectional design was implemented by comparing couples from different age groups to test this hypothesis. Sex role specialisation should be less obvious in the younger population (≤ 30 years) than in a middle aged (31-50 years) and even more obvious in an older one (≥ 51 years).

For investigating the influence patterns of young, middle aged and old couples a two step approach was applied. In the first study the respondents were part of an intimate relationship and lived in cohabitation with their partners. An overview of males' and females' perceptions of influences in purchase decision of certain product categories is provided. In the second study, answers of both partners in a couple were analyzed, considering congruence in their responses. This allowed a more profound investigation of a couple's purchase decisions. The decisions phases of the purchase of six different products are examined. When comparing both studies, a differentiated picture of partners' purchase decisions will be provided.

The data was collected from a random sample in Vienna, Austria. Overall 806 participants (56.5% females; 43.5% males) living in close relationships (marriage or cohabitation) joined the first study. Females' age ranged from 19 to 84 years with a median of 35 ($Q3-Q1=22$); males' age ranged from 21 to 93 with a median of

ни женщины), г) совместные решения (решения, которые принимаются совместно, больше чем 50 % от общего числа респондентов). Треугольник осуществимости, включающий 4 области, демонстрирует распределение по трем фазам принятия решения, связывая их по каждому продукту одной линией.

В том исследовании, которое мы предлагаем вашему вниманию, классическая техника Дэвиса и Риго была применена для определения степени влияния на принятие решения о покупке. Мы предположили, что специализация гендерных ролей в настоящее время будет выражена менее очевидно, чем в прошлом. По экономическим соображениям для проверки этой гипотезы был осуществлен перекрестный срез методом сравнения пар из различных возрастных групп. Как мы уже писали выше, специализация гендерных ролей, предположительно, должна быть менее заметной у более молодого населения (≤ 30 лет), чем в среднем возрасте (31-50 лет) и более очевидной и ярко выраженной в старших возрастах (≥ 51 год).

Для проверки данной гипотезы была применена техника, состоящая из двух независимых исследований. В первом исследовании респонденты вспоминали наиболее интимные моменты совместной жизни. Выделялись особенности мужского и женского восприятия влияния мужчин и женщин по покупке определенного продукта. Во втором исследовании анализировалось соотношение ответов обоих партнеров, их согласованность. Это было сделано для обеспечения более глубокого исследования в вопросе о принятии совместных решений. Во втором исследовании анализируются ответы обоих партнеров супружеской пары и рассматривается согласованность их ответов. Это позволило провести более глубокое исследование процесса принятия совместных решений о покупке у супружеских пар.

Фазы решения о покупке анализировались относительно шести различных продуктов. Затем проводился анализ полученных данных.

Исследование проводилось методом случайной выборки в городе Вена (Австрия). В исследовании приняли участие 806 респондентов (56,5% женщин; 43,5% мужчин), на-

38 (Q3-Q1=24). Size of the respondents' households ranged from 2 to 7 persons. In these households 55,5% had no children, 22,1% had one, 15,1% two, and 7,0% had three or more children.

A similar questionnaire to the one applied by Davis and Rigaux (1974), was used. Participants had to assign the influence of female, male or both partners in purchase decisions on six goods (cars, holidays, living room furniture, cooking utensils, computers¹⁵, cleaning agents), separately for the three decision phases. The six goods were chosen on the basis of previous results showing that – at least in the past – the purchase of cooking utensils and cleaning agents was clearly dominated by females, the acquisition of cars and computers was in male responsibility, and the purchase of holidays and living-room furniture was typically decided by both partners jointly. Thus, products from three categories are examined: a male dominated product category, an equally dominated product category, and a female dominated product category.

Data was analyzed by drawing a feasibility triangle (Davis & Rigaux, 1974)¹⁶. The feasibility triangle as shown in Figure 1 pictures age differences and influences of females and males in the purchase of goods from the three product categories as classified above (male dominated, equally dominated, female dominated). For statistical verification of the graphical findings χ^2 -analyses were carried out.

Based on participants' responses, the extent of role specialisation was calculated for males and females of the three age groups (19-30; 31-50 and 51-93 years). The averages of male and female participants' answers concerning the partners' influence in all three phases of the purchase decision

ходящихся в тесных взаимоотношениях (официальный брак или сожительство). Возраст женщин-респонденток – от 19 до 84 лет с медианой, равной 35 (Q3-Q1=22); возраст мужчин-респондентов – от 21 до 93 лет с медианным показателем равным 38 (Q3-Q1=24). Размер домохозяйств варьировался от 2 до 7 человек. Из общего числа домохозяйств 55,5% не имели детей, 22,1% имели 1 ребенка, 15,1% – двух, 7,0% – трех и более детей.

За основу был взят опросник, разработанный Дэвисом и Риго в 1974 году. Респондентам предлагалось определить влияние женщины, мужчины или обоих партнеров на принятие решений о покупке каждого из 6 товаров (автомобиль, отпуск, мебель для гостиной, кухонная утварь, компьютер¹⁵, чистящие средства) отдельно для каждой из трех фаз принятия решения. Перечень товаров был отобран на основе анализа результатов прошлых исследований, согласно которым: покупка кухонной утвари и чистящих средств полностью находилась под контролем женщины, приобретение автомобилей и компьютеров – мужчины, а покупка мебели для гостиной и организации отдыха решалась обоими партнерами совместно. Таким образом, были предложены 3 группы товаров: группа, решение о приобретении товаров в которой принимается мужчиной, группа, где наблюдалось равенство и группа, где решение о приобретении товаров принимается женщиной.

Анализ полученных данных был произведен при помощи ранее описанного треугольника осуществимости (Дэвис и Риго, 1974)¹⁶. Данный треугольник отображает возрастные различия и соотношения влияния мужчин и женщин на принятие решений о покупке товаров из указанных выше категорий продуктов (доминирование мужчины, равное доминирование, доминирование женщин). Для статистической проверки полученных графических результатов было проведено анализ с использованием критерия χ^2 .

На основе ответов участников был определен общий коэффициент ролевой специализации, рассчитанной для мужчин и женщин из трех возрастных групп (19-30; 31-50 и 51-93 года), на основании которой была под-

were also computed for the three product categories. The feasibility triangle was drawn as shown in Figure 1. The lines mark the change of role specialisation across sex and product category. Each line indicates

считана средняя арифметическая по ответам респондентов мужского и женского пола отдельно для каждой из 3 фаз принятия решения о покупке и отдельно по всем трем категориям продуктов. В результате получился следующий треугольник осуществимости (рис. 1).

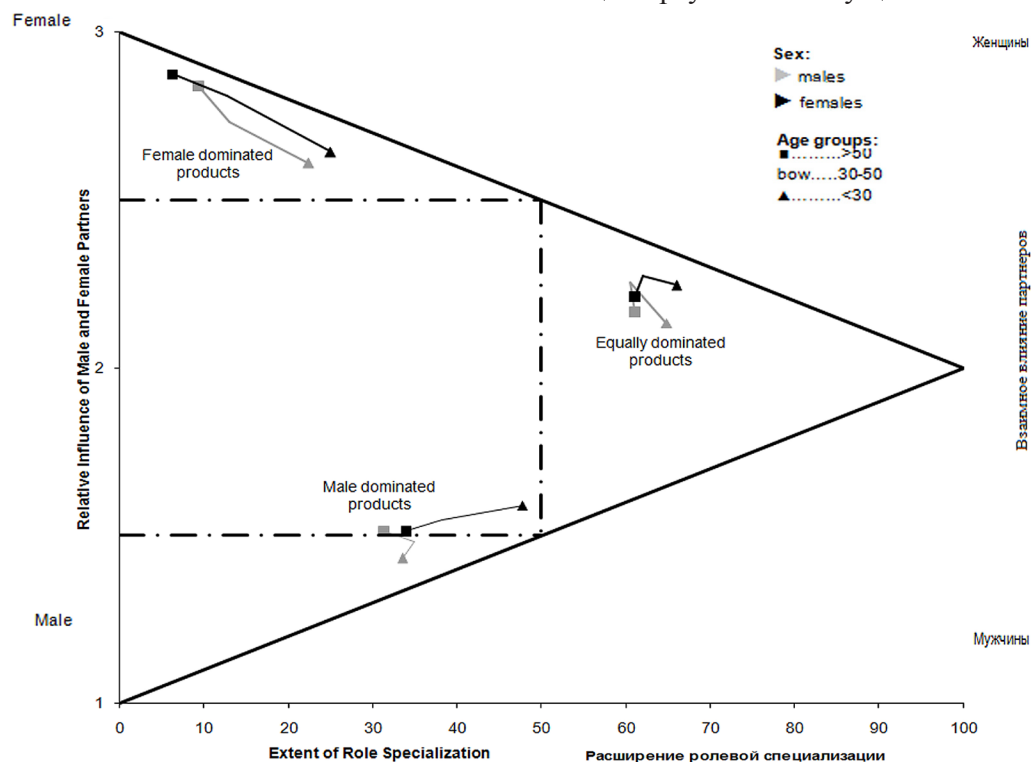


Figure 1. Feasibility triangle for product categories, sexes and age groups in study 1

Рис. 1. Треугольник осуществимости для категорий продуктов, полов и возрастных групп в исследовании 1

the difference of influence in purchase decisions of participants from different age groups. While purchase decisions on female dominated products (cooking utensils, cleaning agents) reveal a shift between age groups, decisions on male dominated products (cars, computers) and equally dominated products (holidays, living room furniture) do not change. Female dominated purchase decisions are reported more often for female dominated product categories by men and women older than 50, than by 30 to 50 year old respondents or people younger than 30. Differences between sexes are found for male dominated products. Females under 30 report, more often than

Линиями показано изменение ролевой специализации по отношению к категориям продуктов и половой принадлежности. Каждая линия показывает различие во влиянии на принятие решения о покупке разных возрастных групп. Как видно на рисунке, решение о покупке продуктов с женским доминированием (кухонная утварь, чистящие средства) обнаруживает тенденцию к сдвигу внутри возрастных групп, тогда как у продуктов с равным (отдых, мебель для гостиной) и мужским доминированием (автомобили, компьютеры) изменения в ролевой специализации принятия решения не обнаруживаются. В то же время мужчины и женщины старше 50 чаще, чем респонденты моложе 30 лет, а также чем респонденты в возрасте от 30 до 50 лет, свидетельствуют о товарной категории с тра-

men, that purchase decisions on male dominated products are more often jointly made, while younger males state that these decisions are male dominated.

Frequencies of responses are compared between the three age groups. For each group and product category responses are shown in Table 1. χ^2 -analyses confirm the results of the feasibility triangle. Male and female age groups differ significantly in their answers concerning the influence of partners in purchase decisions (Table 2). While the feasibility triangle shows mainly considerable age differences for female dominated products, the χ^2 -analyses reveal significant differences for all product categories. Nevertheless, the parameters of

традиционным женским доминированием. Для продуктов с традиционным мужским доминированием обнаруживаются гендерные различия в восприятии ролевой специализации. Так, женщины до 30 чаще, чем мужчины этой возрастной группы, отмечают, что решения о покупке продуктов категории традиционного мужского доминирования принимаются совместно, в то время как молодые мужчины утверждают, что подобные решения принимаются мужчиной.

Было проведено сопоставление частоты ответов по трем возрастным группам (табл. 1). Проведенный по данным из табл. 1 на основании критерия χ^2 анализ подтвердил результаты, полученные с помощью треугольника осуществимости.

Возрастные группы мужчин и женщин достоверно различаются в ответах, касающихся

Table 1
Frequencies of males' and females' answers for age groups, products, product categories and decision phases in study 1

Таблица 1
Частота мужских и женских ответов по возрастным группам, категориям продуктов и фазам принятия решения в исследовании 1

Product category	Age <30									Age 30-50									Age >50									Категория продуктов с мужским доминированием
	Males			Females			Males			Females			Males			Females			Категория продуктов с равным доминированием									
	M	B	F	M	B	F	M	B	F	M	B	F	M	B	F	M	B	F										
Cars																												автомобили
Problem recognition	53	37	9	69	70	18	72	64	12	94	91	16	54	37	7	48	42	3	Обнаружение проблемы									
Information search	73	22	4	96	56	5	102	42	4	149	41	10	75	18	5	63	24	6	Поиск информации									
Final decision	36	59	4	39	114	4	43	102	3	49	145	7	43	53	2	39	51	3	Итоговое решение									
Computers																												компьютеры
Problem recognition	66	27	5	82	66	8	98	37	12	109	67	26	52	20	19	46	27	14	Обнаружение проблемы									
Information search	77	18	3	102	46	9	113	21	12	138	41	23	59	18	15	62	14	12	Поиск информации									
Final decision	59	35	4	51	97	9	90	43	15	107	77	18	51	32	9	53	26	9	Итоговое решение									
Total	364	198	29	439	449	53	518	309	58	646	462	100	334	178	57	311	184	47	всего									
Holidays																												отпуск
Problem recognition	9	64	26	8	105	44	10	82	56	15	125	62	11	60	27	10	64	22	Обнаружение проблемы									
Information search	17	58	24	16	78	63	16	74	58	14	105	82	22	50	26	13	54	29	Поиск информации									
Final decision	7	82	10	1	134	21	11	117	20	4	173	24	10	79	9	12	71	13	Итоговое решение									
Living room furniture																												Мебель для гостиной
Problem recognition	8	50	41	12	77	68	11	65	71	16	86	100	4	46	49	4	46	46	Обнаружение проблемы									
Information search	14	60	25	4	99	54	8	86	52	12	107	81	12	54	33	5	48	42	Поиск информации									
Final decision	10	71	18	3	128	26	7	111	30	4	152	45	7	72	20	7	67	20	Принятие решения									
Total	65	385	144	44	621	276	63	535	287	65	748	394	66	361	164	51	350	172	всего									
Cooking utensils																												Кухонная утварь
Problem recognition	15	20	64	17	33	106	16	17	115	6	29	163	4	6	89	3	6	87	Обнаружение проблемы									
Information search	10	21	68	13	36	108	16	18	114	11	20	170	4	8	87	4	4	86	Поиск информации									
Final decision	7	25	67	10	50	97	13	29	106	6	44	151	4	15	80	1	9	86	Итоговое решение									
Cleaning agents																												Чистящие средства
Problem recognition	6	27	66	5	41	110	6	21	121	6	22	171	2	8	88	2	3	91	Обнаружение проблемы									
Information search	5	17	76	2	37	118	6	13	129	5	16	178	1	10	87	5	6	84	Поиск информации									
Final decision	6	23	70	3	38	116	4	18	126	3	22	176	5	8	86	3	8	85	Итоговое решение									
Total	49	133	411	50	235	655	61	116	711	37	153	1009	20	55	517	18	36	519	всего									
Total	478	716	584	533	1305	984	642	960	1056	748	1363	1503	420	594	738	380	570	738	всего									
	M	B	F	M	B	F	M	B	F	M	B	F	M	B	F	M	B	F										
	мужчины			женщины			мужчины			женщины			мужчины			женщины												
	возраст <30						возраст 30-50						возраст >50															

Note: M – male partner decides; B – both partners decide; F – female partner decides

Примечание: М – решения, принятые мужчиной; В – решения, принятые обоими партнерами; F – решения, принятые женщиной

the χ^2 -analyses indicate that the difference is stronger for female dominated products (males: $\chi^2=62,11$; females: $\chi^2=121,80$) than for male dominated products (males: $\chi^2=13,28$; females: $\chi^2=34,34$) or for equally dominated products (males: $\chi^2=18,14$; females: $\chi^2=15,65$).

The first study pictures a shift of influences of partners according to different age groups. Younger males and females report more often that they jointly or autonomically make purchase decisions for female dominated products than older participants. For male and equally dominated product categories the picture is less clear. Therefore a second study, considering answers from both partners in the same household, allows to reach further details.

Overall, 280 females and 280 males living in close relationships were surveyed in Vienna, Austria. The 280 couples were either

ся влияния партнеров в принятии решения о покупке (табл. 2). В то время как треугольник осуществимости главным образом показывает значительные возрастные отличия для продуктов с женским доминированием, анализ с помощью критерия χ^2 показывает также наличие существенных изменений ролевой специализации для всех категорий продуктов. Согласно статистическому анализу также обнаружено, что различия сильнее выражены у продуктов с женским доминированием (мужчины: $\chi^2=62,11$; женщины: $\chi^2=121,80$), чем у продуктов с мужским (мужчины: $\chi^2=13,28$; женщины: $\chi^2=34,34$) или равным доминированием (мужчины: $\chi^2=18,14$; женщины: $\chi^2=15,65$).

Картина, полученная на первой стадии исследования показала, степень изменения во влиянии партнеров на решение о покупке в зависимости от принадлежности их к той или иной возрастной группе. Так, молодые мужчины и женщины чаще, чем представители более взрослых групп, отмечали, что они принимают решения о покупке продуктов с женским доминированием совместно или независимо.

Table 2

χ^2 -statistic of the comparison of the age groups' answers in study 1

	Males				Females			
	χ^2	N	df	p	χ^2	N	df	p
Male dominated product category	13.28	2,045	4	.01 **	15.65	2,721	4	<.01 **
Equally dominated product category	18.14	2,070	4	<.01 **	121.80	2,712	4	<.01 **
Female dominated product category	62.11	2,073	4	<.01 **	34.34	2,691	4	<.01 **

* ≤ .05 ** ≤ .01

Таблица 2

χ^2 -статистика сравнения ответов возрастных групп в исследовании 1

	мужчины				женщины			
	χ^2	N	df	p	χ^2	N	df	p
Категория продуктов с доминированием мужчин	13.28	2,045	4	.01 **	15.65	2,721	4	<.01 **
Категория продуктов с равным доминированием	18.14	2,070	4	<.01 **	121.80	2,712	4	<.01 **
Категория продуктов с доминированием женщин	62.11	2,073	4	<.01 **	34.34	2,691	4	<.01 **

* ≤ .05 ** ≤ .01

married (55,2%) or lived in cohabitation (44,8%). Length of their relationships ranged from 1 to 53 years (MD=10, Q3-Q1=21,5). Female partners were between 20 and 79 years old (MD=35, Q3-Q1=23), male partners' age ranged from 21 to 80 years (MD=36, Q3-Q1=23,75). The size of shared households ranged between two to six persons; in 58,7% of cases there was no child, in 18,5% one, in 17,7% two and in 5,2% three or more children were part of the household.

The same questionnaire as in Study 1 was used to collect data for the same six products during the three decision phases. For Study 2 answers of both partners within a couple were required to be included in the sample. However, both partners answered independently.

First, percentages of congruence between both parts of a couple were calculated. Second, with averaged responses from each couple the feasibility triangle¹⁷ was drawn, distinguishing the three age groups, the six products and the three decision phases. Third, distributions of answers in the three age groups are compared.

Congruence of answers between both partners of a couple varied from 68% to 82%, depending both on the type of product and on the decision phase (see Table 3 for particular percentages). Over all products and phases, both partners gave the same answer in 74,85 % of all cases. This result is consistent with prior findings, e.g. by Kirchler (2001), who reported an average agreement of about 75%. Since we assume also incongruent answers within a couple to be of relevant information (e.g., if female partners reacted more sensible to a change in advantage of their position, they would be more likely to report it), also couples that disagree on their answers were included in the sample.

Для продуктов, относимых к категориям мужского и равного доминирования, явных изменений не было обнаружено. Поэтому было проведено второе исследование по изучению ответов обоих партнеров в тех же домохозяйствах, позволяющее определить некоторые детали.

Всего во втором этапе исследования было обследовано 280 мужчин и 280 женщин, составляющих домохозяйство и проживающих в Вене (Австрия). Из 280 пар респондентов 55,2% находились в официально зарегистрированном браке, 44,8% вели совместное хозяйство (длительность совместного ведения хозяйства варьировалась от года до 53 лет (MD=10, Q3-Q1=21,5). Диапазон возраста женщин-респондентов - 20- 79 лет (MD=35, Q3-Q1=23), мужчин-респондентов - 21-89 лет (MD=36, Q3-Q1=23,75). Количество человек в домохозяйствах варьировалось от двух до шести человек: 58,7 % домохозяйства включали два человека, в 18,5 % – трех, в 17,7 % – четырех, и в 5,2 % – пять и больше человека.

Для сбора данных была применена та же методика, что и в первом исследовании, по тем же 6 продуктам в течение трех фаз решения. В итоговую таблицу включался совместный ответ пары. При этом каждый из партнеров отвечал независимо от другого.

Обработка результатов осуществлялась по следующей последовательности: во-первых, подсчитывались процентные отношения согласованности ответов партнеров; во-вторых, на основе подсчета среднего ответа по паре был сформирован треугольник осуществимости, показывающий динамику в различных возрастных группах, по отношению к 6 продуктам и 3 фазам принятия решения. Затем производилось статистическое сравнение распределения ответов в трех возрастных группах¹⁷.

Полученные результаты показали, что степень согласованности ответов у партнеров в паре варьировалась от 68% до 82% и находилась в зависимости как от типа категории продукта, так и от фазы принятия решения (табл. 3). По отношению ко всем категориям продуктов и фазам принятия решения в 74,85% из всех случаев обоими партнерами

The information on incongruency will be included when picturing the findings in the feasibility triangle; all other analyses are based on averaged values for each couple.

In order to examine the extent of role specialisation and relative influence of partners, the feasibility triangle¹⁸ was drawn for three age groups (20-30, 31-50, 51-80 years), six products (cars, computers, holidays, living room furniture, cooking utensils, cleaning agents) and three decision phases (problem recognition, information search, final decision). To include the information of agreement between partners,

были даны одинаковые ответы. Данные результаты соответствует выводам, полученным в ряде предшествующих исследований. Например, исследованию, проведенному Э. Кирхлером (2001), в котором средняя согласованность ответов была приблизительно равна 75 %. Кроме того, мы считаем, что несогласованные ответы пары также могут быть релевантной информацией (например, если женщины более чувствительно реагировали на изменение в ее позиции в сторону улучшения, то она, очевидно, с большим желанием сообщит об этом), поэтому на основе расхождения в ответах был составлен треугольник осуществимости, а остальные данные основываются на усредненных значениях для каждой пары.

Table 3
Frequencies of households' answers for age groups, products and decision phases in study 2

Таблица 3
Частота ответов домохозяйств для возрастных групп, продуктов и фаз принятия решения в исследовании 2

	Age <30									Age 30-50									Age >50												
	N	M	M/B	B	M/F	B/F	F	%*		N	M	M/B	B	M/F	B/F	F	%*		N	M	M/B	B	M/F	B/F	F	%*					
Male dominated product category	Cars																														Категория продуктов с мужским доминированием
	Problem recognition	102	33	20	29	6	8	6	66	109	36	25	35	3	8	2	67	66	30	8	17	3	4	4	77	автомобили					
	Information search	102	52	26	15	1	5	3	68	109	67	21	18	1	1	1	79	66	46	7	7	1	3	2	83	Обнаружение проблемы					
	Final decision	102	14	20	62	1	2	3	77	109	13	25	62	3	5	1	69	66	17	16	30	1	2	0	71	Поиск информации					
	Computers																														
	Problem recognition	104	39	26	28	3	4	4	68	108	52	18	20	8	2	8	74	64	24	11	12	1	5	11	73	Итоговое решение					
	Information search	104	45	31	22	1	3	2	66	108	67	16	17	1	3	4	81	64	32	9	11	3	0	9	81	компьютеры					
	Final decision	104	28	27	41	1	6	1	67	108	39	26	34	2	6	1	69	64	26	7	18	0	8	5	76	Обнаружение проблемы					
	Total	211	150	197	13	28	19			274	131	186	18	25	17			175	58	95	9	22	31			Поиск информации					
	Equally dominated product category	Holidays																													
Problem recognition		104	1	9	62	4	19	9	69	109	7	8	51	3	20	20	71	67	3	1	38	2	12	11	78	отпуск					
Information search		104	0	13	51	4	24	12	60	109	14	7	41	2	17	28	76	67	9	7	23	6	8	14	68	Обнаружение проблемы					
Final decision		104	2	4	85	2	8	3	86	109	4	8	82	3	11	1	80	67	4	7	45	1	6	4	79	Поиск информации					
Living room furniture																															
Problem recognition		104	1	7	48	2	20	26	72	109	6	8	40	3	29	23	63	67	1	2	23	0	15	26	74	Итоговое решение					
Information search		104	1	4	56	2	26	15	69	109	5	6	52	6	19	21	72	67	1	2	33	3	14	14	71	Мебель для гостиной					
Final decision		104	0	5	82	1	12	4	82	109	4	4	79	2	18	2	78	67	4	4	44	1	11	3	76	Обнаружение проблемы					
Total		5	42	384	15	109	69			40	41	345	19	114	95			22	23	206	13	66	72			Поиск информации					
Female dominated product category		Cooking utensils																													
	Problem recognition	103	6	5	24	9	14	45	73	109	6	2	8	8	7	78	84	67	1	1	3	2	5	55	88	Кухонная утварь					
	Information search	103	4	6	20	6	20	47	69	109	10	3	4	6	10	75	82	67	2	2	2	2	8	51	82	Обнаружение проблемы					
	Final decision	103	1	5	36	4	19	38	73	109	9	3	10	6	16	65	76	67	2	0	5	1	10	49	83	Поиск информации					
	Cleaning agents																														
	Problem recognition	103	2	4	18	7	25	47	65	109	6	2	9	3	13	76	83	67	0	1	3	0	5	58	91	Итоговое решение					
	Information search	104	3	5	18	3	22	53	71	109	5	2	8	4	13	77	82	66	1	2	1	0	4	58	90	Чистящие средства					
	Final decision	104	2	1	26	2	21	52	77	109	5	5	9	2	18	70	77	67	0	1	3	0	2	61	95	Обнаружение проблемы					
	Total	18	26	142	31	121	282			41	17	48	29	77	441			6	7	17	5	34	332			Поиск информации					
	Total	234	218	723	59	258	370			355	189	579	66	216	553			203	88	318	27	122	435			Итоговое решение					
Total																										всего					

Note: M – male partner decides; B – both partners decide; F – female partner decides; M/B, M/F, F/B, - the two partners of a couple gave incongruent answers

*Relative congruence of male and female partners in a household

примечание: М – решения, принятые мужчиной, В – решения, принятые обоими партнерами; F – решения, принятые женщиной M/B, M/F, F/B, два партнера из пары дали бессвязные/несовместимые ответы

*по отношению к согласованности партнеров в домохозяйстве

the extent of role specialisation as pictured on the x-axis in Figure 2 was calculated by disregarding couples who disagreed on the specific issue. Relative influence of male

Для изучения расширения ролевой специализации и взаимного воздействия партнеров друг на друга при принятии решения о покупке треугольник осуществимости¹⁸ включает группировку по трем возрастным группам (20-30,

and female partners was calculated as usual by averaging all answers from 1 (male), 2 (both jointly) to 3 (female), regardless of incongruence between partners. The resulting triangle is shown in Figure 2. Whereas different grey scales mark the three age groups, the lines follow the change of role specialisation during the decision phases. The figure shows nearly the same specialisation patterns as the ones Davis and Rigaux have found 30 years ago for the five common product categories used in both studies. While buying decisions on cleaning agents and cooking utensils are still female-dominated, decisions on cars are still made by the male partner (as well as

31-50, 51-80 лет), 6 продуктам (автомобили, компьютеры, отпуск, мебель для гостиной, кухонная утварь, чистящие средства) и трем фазам принятия решения (обнаружение проблемы, поиск информации, принятие решения). Для отображения сведений степени ролевой специализации, отложенная по оси X (рис. 2), была подсчитана путем исключения пар, не пришедших к соглашению. Степень взаимного влияния партнеров на принятие решений рассчитывается как обычно, путем ранжирования ответов (1 – мужчина, 2 – совместно, 3 – женщина), без учета степени несогласованности ответов. Получившийся в итоге треугольник осуществимости изображен на рис. 2. На данном рисунке разными цветовыми оттенками выделены три возрастные группы респондентов, линиями – изменение специализации ро-

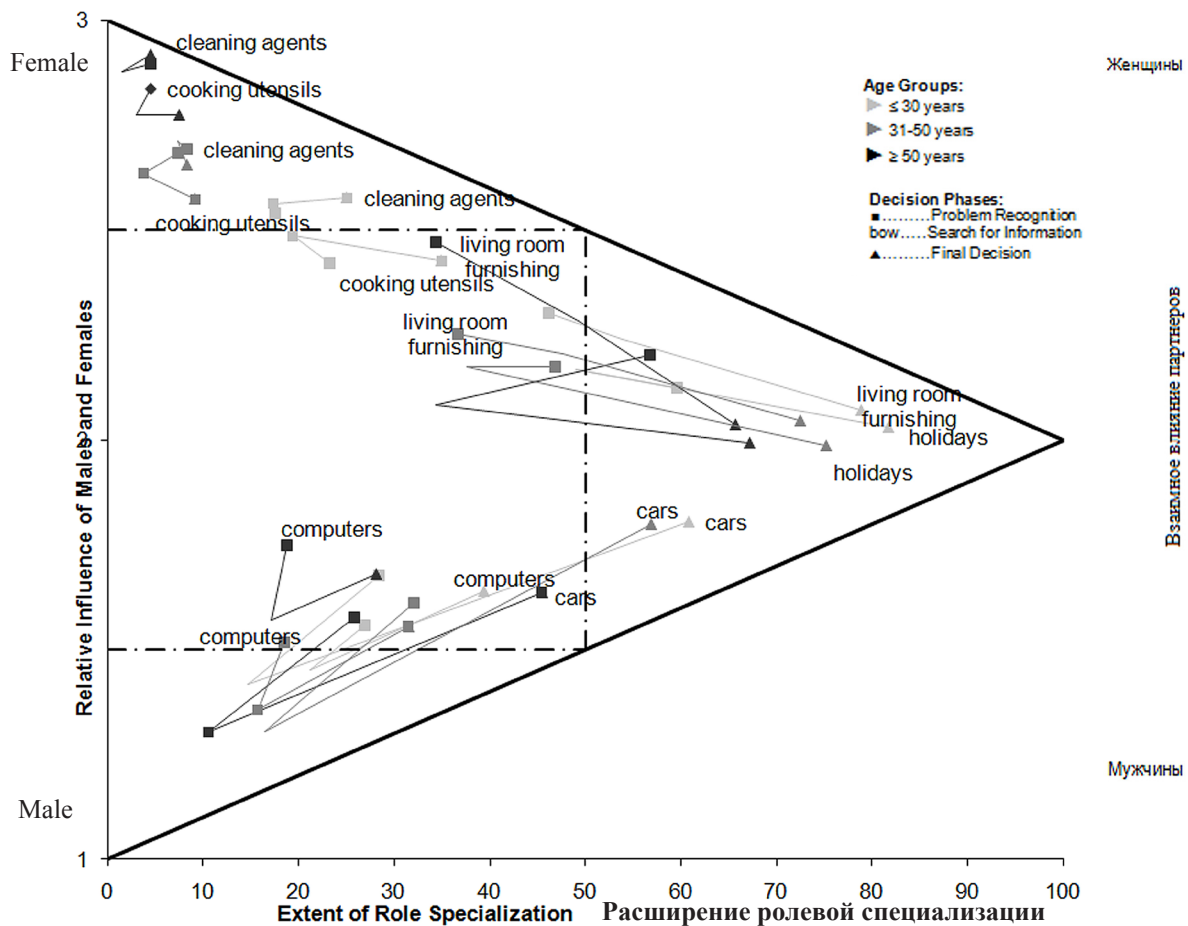


Figure 2. Feasibility triangle for products, decision phases and age groups in study 2

Рис. 2. Треугольник осуществимости для продуктов, фаз принятия решения и возрастных групп в исследовании 2

computers, which were used in the present studies only).

Frequencies of responses are compared for the three age groups; they are shown in Table 3, for each group, product and decision phase. As incongruence between partners can result in three ways of disagreement (male/both; male/female; female/both), their particular frequencies are plotted in Table 3. Although apparently general patterns of frequency distributions hardly vary across different age-groups, χ^2 -analyses confirm the results of the feasibility triangle and state different influence patterns for three products (computers, cooking utensils, cleaning agents) in all decision phases and for one product (holidays) in the information search phase (see Table 4 for detailed χ^2 -statistics). While for cooking utensils and cleaning agents the majority, in all three age-groups, still attributes more influence to the female partner, a clear shift from the elder (>50) to the younger generation (<30) can be observed: the younger the participants, the more they state that both partners decide on the particular product equally. The traditionally male dominated product, computer, reveals a smaller and reverse shift, from mainly male attributions in the elder generation (>50) to attributing both partners equal influence in the younger generation (<30). Changes concerning information search phase in decisions on holidays occurred rather unsystematically, which might be due to the fact that congruence percentages in partners' answers were the lowest found for the youngest (<30) and eldest (>50) participants.

The analysis of percentages of congruence of partners between the three age groups reveals further interesting details. For nearly all of the products and phases, where there were different influence patterns depending

лей. На рис. 2 видно, что специализация ролей практически идентична данным, полученным Дэвисом и Риго, проведенным 30 лет назад по отношению к 5 категориям продуктов. Как и тогда, решения о покупке чистящих средств и кухонной утвари, принимаются женщинами, а решения о покупке машин – мужчинами (так же как и о покупке компьютеров, которые стали рассматриваться лишь в современных исследованиях).

Нами также было проведено сравнение ответов для каждой из возрастных групп. Поскольку несогласованность между партнерами может выражаться 3 видами разногласий (male/both; male/female; female/both), по каждому из этих видов частоты отражены в табл. 3.

Хотя из таблицы очевидно, что общие частоты едва изменяются от одной возрастной группы к другой в различных возрастных группах, проверка данной таблицы с помощью критерия χ^2 подтвердила результаты треугольника осуществимости и выявила статистически достоверный результат по 3 группам продуктов (компьютер, кухонная утварь, чистящее средство) для всех фаз принятия решения и для одного продукта (организация отдыха) в фазе поиска информации (табл. 4).

Несмотря на то что такие продукты, как кухонная утварь и чистящие средства большинством респондентов во всех возрастных группах были отнесены к компетенции женщин, при вторичной статистической обработке наблюдается изменение от старшей к младшей возрастной группе: чем моложе участники, тем чаще они приписывают данные продукты к категории совместного доминирования.

Компьютер, традиционно выступающий предметом мужского доминирования, показывает обратную и несколько меньшую динамику: от ярко выраженной мужской компетенции для старшего поколения до отнесения к предметам равного доминирования в молодым поколением. Анализ изменения по фазе поиска информации при принятии решения по организации совместного отдыха не выявил подобные тенденции, возможно, по причине того, что процентное отношение согласован-

on participants' age, the congruence within older couples was also higher than in younger ones. Comparing distributions of congruent versus incongruent answers of each age group, yields significant higher congruency among older couples in information search phase for computers ($\chi^2(271, 2)=8,093$; $p=,02$), in information search phase for holidays ($\chi^2(278, 2)=6,230$; $p=,04$), problem recognition and information search phase for cooking utensils ($\chi^2(274, 2)=6,935$; $p=,03$; $\chi^2(272, 2)=6,182$; $p=,05$), and for all three phases for cleaning agents ($\chi^2PR(275, 2)=18,018$; $p<,01$; $\chi^2IS(271, 2)=9,655$; $p=,01$; $\chi^2FD(277, 2)=11,163$; $p<,01$).

It was expected that due to a societal change during the last decades, the role of women in private households has altered. The traditional segregation of responsibilities should have vanished or at least have become less rigid. In consequence influence patterns in buying decisions of partners should have changed, too. It was assumed that it should be no more only females who notice that a household's kitchen needs new pans and pots, search for appropriate offers and go to the department store to obtain these products.

Our findings give some evidence for these expectations. Among younger participants it seems less common that household decisions follow the stereotypical segregation patterns of males taking responsibility if a new car is needed and females care about kitchen utensils. Younger couples responded more often that they both have equal influence in buying decisions on traditionally female dominated goods as kitchen utensils and cleaning agents. The same, but smaller, change could be observed for the stereotypically male dominated product, computer. Interestingly, these changes occurred more explicitly among female respondents.

ности ответов в парах было самым низким.

Исследование процентного выражения согласованности между партнерами в трех возрастных группах выявило следующие интересные детали. Практически для всех продуктов и фаз, где наблюдались различные модели воздействия партнеров в зависимости от возраста участников, согласованность у пар старшего возраста оказалась выше, чем у молодых супругов. При сравнении распределения согласованности по отношению к несогласованным ответам каждой возрастной группы отмечается более высокая согласованность у пар старшего возраста в фазе поиска информации для компьютеров ($\chi^2(271, 2)=8,093$; $p=,02$) и отпуска ($\chi^2(271, 2)=8,093$; $p=,02$), в фазе обнаружения проблемы и поиска информации для кухонной утвари ($\chi^2(274, 2)=6,935$; $p=,03$; $\chi^2(272, 2)=6,182$; $p=,05$), для чистящих средств во всех трех фазах ($\chi^2PR(275, 2)=18,018$; $p<,01$; $\chi^2IS(271, 2)=9,655$; $p=,01$; $\chi^2FD(277, 2)=11,163$; $p<,01$).

Нами было выдвинуто предположение, что из-за социальных перемен, произошедших за последние 3 десятилетия, изменилась роль женщины в частном домохозяйстве: традиционная сегрегация возможностей должна была исчезнуть или по крайней мере стать менее стойкой. Поэтому мы также ожидали изменения в паттерном воздействии на принятие решения о покупке. Например, мы предположили, что не только женщины в современной семье будут замечать, что кухня нуждается в новых кастрюлях и горшках, а затем выбирать, где их купить, и осуществить покупку в универмаге.

Результаты нашего исследования вносят ясность в подобные предположения. Так, для молодых участников исследования действительно является менее выраженной типичная сегрегация паттернов (когда мужчины принимают и реализуют решения о покупке нового автомобиля, а женщины – кухонной утвари). Молодые пары чаще, чем пары других возрастов, указывали на равное влияние относительно товаров с традиционным женским доминированием, таких как кухонная утварь и чистящие средства. Та же тенденция, хотя и менее выраженная, наблюдается относи-

Table 4

χ^2 -statistic of the comparison of the age groups' answers in study 2

	χ^2	N	df	p
Cars				
Problem recognition	9.40	277	10	.50
Information search	12.50	277	10	.25
Final decision	12.47	277	10	.26
Computers				
Problem recognition	22.23	276	10	.01 **
Information search	29.35	276	10	<.01 **
Final decision	22.45	276	10	.01 **
Holidays				
Problem recognition	13.34	280	10	.21
Information search	32.26	280	10	<.01 **
Final decision	10.12	280	10	.43
Living room furniture				
Problem recognition	15.77	280	10	.11
Information search	8.67	280	10	.56
Final decision	9.44	280	10	.49
Cooking utensils				
Problem recognition	35.87	279	10	<.01 **
Information search	35.48	278	10	<.01 **
Final decision	48.03	279	10	<.01 **
Cleaning agents				
Problem recognition	39.10	279	10	<.01 **
Information search	32.01	279	10	<.01 **
Final decision	43.70	280	10	<.01 **

* ≤ .05 ** ≤ .01

However, our findings have some restrictions and other explanations have to be considered. Regarding the cross-sectional design of our study, the interpretation of the findings have to be done very carefully since other differences between the age groups might also be true than solely the generation they are belonging to; e.g., when elder couples show a more distinct influence pattern and less variation, it might be that, during the length of their partnership, they have developed more routine in handling their households, so that a clearer and explicit specialisation of responsibilities has happened. The most frequent answer among younger participants that both partner decide equally on a particular product – can also be interpreted otherwise, e.g. they are still trying out who has more expertise or they simply never have acquired such expensive products, and seldom bought products

Таблица 4

χ^2 -статистика сравнения ответов возрастных групп в исследовании 2

	χ^2	N	df	p
автомобили				
Обнаружение проблемы	9.40	277	10	.50
Поиск информации	12.50	277	10	.25
Итоговое решение	12.47	277	10	.26
компьютеры				
Обнаружение проблемы	22.23	276	10	.01 **
Поиск информации	29.35	276	10	<.01 **
Итоговое решение	22.45	276	10	.01 **
отпуск				
Обнаружение проблемы	13.34	280	10	.21
Поиск информации	32.26	280	10	<.01 **
Итоговое решение	10.12	280	10	.43
Мебель для гостиной				
Обнаружение проблемы	15.77	280	10	.11
Поиск информации	8.67	280	10	.56
Итоговое решение	9.44	280	10	.49
Кухонная утварь				
Обнаружение проблемы	35.87	279	10	<.01 **
Поиск информации	35.48	278	10	<.01 **
Итоговое решение	48.03	279	10	<.01 **
Чистящие средства				
Обнаружение проблемы	39.10	279	10	<.01 **
Поиск информации	32.01	279	10	<.01 **
Итоговое решение	43.70	280	10	<.01 **

* ≤ .05 ** ≤ .01

тельно товаром с традиционным мужским доминированием – например для компьютера. Что интересно: сдвиг в сторону совместного принятия решения о покупке компьютера более явно прослеживается в ответах женщин-респондентов, нежели мужчин.

При этом нельзя забывать и о том, что наше исследование имеет некоторые ограничения, и могут быть другие варианты объяснения полученных в нем результатов. Так, различия между возрастными группами могут объясняться более длительным периодом их совместного проживания, во время которого их роли в большей степени стали рутинизированы, специализация стала более явной. В равной мере и более часто встречающийся в молодых парах ответ о совместном принятии решения о покупке определенного продукта может объясняться тем, что они пока не решили, кто выступает более компетентным (у кого больше опыта); или же тем, что они просто пока не получили такие дорогие товары, как, например автомобиль, поскольку относи-

such as a car since they began sharing their households. The higher congruence between partners' responses among elder couples aims towards this alternative interpretation.

Although the differences between generations appeared in the feasibility triangles drawn on the data, the general picture of influence patterns remained. Altogether, we have found the same tendencies as Davis and Rigaux (1974) did in the 70's. Significance in comparison of participants depending on the generation they stem from, may also yield from our rather large sample size. Our data still corresponds more to the stereotypical segregation of household responsibilities than to a division, regardless to gender.

Additionally, the stereotypical response patterns could derive from the method we applied. Even though, questionnaires are usually used in market research, they might not always be appropriate to collect valid information on mundane decisions. The task of recalling past purchase decision processes, which is the core of the instrument, seems to be problematic: mundane events are usually hard to remember in details since such events are experienced with low attention. When people recall a certain event they usually fill in forgotten information by dint of existing schemata¹⁹ assuming that reality corresponds to this²⁰. This can be especially expected, if the respondents are not very involved in the recalled event²¹, and if the answers have to be given in a very short time²². Since stereotypes are special forms of schemas, they are relatively resistant to changes; this could mean that the past 30 years were long enough to change decision-making habits in partnerships, but were too short to change stereotypes of female

тельно недавно стали вести совместное хозяйство. Более высокий процент соответствия в ответах среди старших пар позволяет допустить и такую интерпретацию результатов.

Кроме того, хотя треугольник осуществимости, созданный на основе полученных данных, и выявил ряд различий между поколениями, общая картина паттернов решения о покупке осталась прежней.

В целом в нашем исследовании выявлены те же тенденции, что были обнаружены Дэвисом и Риго в 1970-е гг. Полученные нами данные о различиях между поколениями могут быть объяснены достаточно просто, и в целом отвечают типовой ситуации. Наши данные больше соответствуют традиционной сегрегации домашних обязанностей, нежели распределению ролей в домохозяйстве, не учитывающем гендерные роли.

Кроме того, стереотипные ответы в отношении паттернов могли стать результатом используемого нами метода. Несмотря на то что анкетные опросы довольно часто используются для исследования рыночной конъюнктуры, они не всегда позволяют собрать достоверную информацию по вопросу о принятии обычных решений. Механизм воспроизведения респондентами содержания принятых ими решений, выступающий основой для данного инструмента, содержит проблемы: подробности решения обычно плохо запоминаются в деталях, поскольку подобные явления кажутся людям малозначимыми. Поэтому когда люди вспоминают определенный случай, они зачастую замещают забытую информацию посредством схем, актуальных в момент ответа¹⁹ предполагающих, что действительность может быть с ними соотнесена²⁰. Особенно часто это проявляется в случаях, когда респонденты не достаточно погружены в соответствующие воспоминания²¹, и если ответы необходимо дать в очень короткий промежуток времени²². Поскольку стереотипы представляют собой специальную форму схем, они являются относительно устойчивыми к изменениям; это означает, что 30 лет – это достаточно большой срок для изменения моделей принятия решения в домохозяйствах, но одновременно с этим слишком короткий период для измене-

and male roles regarding everyday life events. Comparing our findings with results obtained in other studies, in which data was collected with other methods (using more sensible scales or totally different instruments), makes it likely to assume, that our respondents reported stereotypical decision patterns rather than their real behavior. E.g. Martinez and Polo (1999)²³ and Belch and Willis (2002)²⁴, who applied a 5 and 6-point scale while we used the classical, less sensitive Davis and Rigaux 3-point scale, found strong support for a change of roles. Kirchler et al. (2001), using a diary technique, reported that women influence about 46% of economic decisions (including purchase-decisions) and men about 54%. Generally in diary studies, less role specialisation is reported than in conventional questionnaire studies. A re-analysis of Kirchler et al.'s (2001) diary data, considering the same product categories as in our study, yield a nearly equal influence distribution in partners' decisions, comparing means for all products; it reveals no significant influence difference (cars: female $M=47\%$, male $M=53\%$ ($SD=14\%$), $t(29)=-1,08$, $p=,29$; computers: female $M=41\%$, male $M=59\%$ ($SD=16\%$), $t(6)=-1,49$, $p=,19$; holidays: female $M=48\%$, male $M=52\%$ ($SD=15\%$), $t(53)=-0,83$, $p=,41$; living room furniture: female $M=48\%$, male $M=52\%$ ($SD=12\%$), $t(23)=-0,64$, $p=,53$; cooking utensils: female $M=55\%$, male $M=45\%$ ($SD=23\%$), $t(16)=0,91$, $p=,38$)²⁵.

This leads to the conclusion, that when couples are asked to report a decision immediately after it has taken place, they are more likely to describe their real behavior. For future studies on everyday household decisions it should be kept in mind that the recall of past events, when filling in a simple

ния стереотипов поведения мужчин и женщин в повседневной жизни. Сравнение наших результатов с результатами других исследований, сбор сведений в которых был построен на использовании других методов (более чувствительная шкала или качественно другие инструменты), дает нам возможность предположить, что наши респонденты сообщали о стереотипных образцах принятия решения, а не о своем реальном поведении. Например, Мартинез и Поло (1999)²³ и Белч и Виллис (2002)²⁴, применившие 5- и 6- пунктную, в то время как мы использовали классическую, менее чувствительную 3- пунктную шкалу Дэвиса и Риго, обнаружили существенное изменение ролей. Исследование Кирхлера и др. на основе биографического метода (анализ дневника), выявило тот факт, что влияние женщин распространяется на 46% экономических решений (включая решение о покупке), в то время как у мужчин этот показатель составил 54%. Вообще при использовании метода анализа дневника по сравнению с исследованиями, использующими анкетный метод, отмечается значительно меньшая степень ролевой специализации. Так, повторное исследование, проведенное Кирхлером и др. (2001) с помощью метода анализа дневника, показало практически равное распределение влияния партнеров на принятие решений о покупке: не выявлены существенные различия в воздействии (автомобили: женщина $M=47\%$, мужчина $M=53\%$ ($SD=14\%$), $t(29)=-1,08$, $p=,29$; компьютеры: женщина $M=41\%$, мужчина $M=59\%$ ($SD=16\%$), $t(6)=-1,49$, $p=,19$; отпуск: женщина $M=48\%$, мужчина $M=52\%$ ($SD=15\%$), $t(53)=-0,83$, $p=,41$; мебель для гостиной: женщина $M=48\%$, мужчина $M=52\%$ ($SD=12\%$), $t(23)=-0,64$, $p=,53$; кухонная утварь: женщина $M=55\%$, мужчина $M=45\%$ ($SD=23\%$), $t(16)=0,91$, $p=,38$)²⁵.

Вышеизложенное приводит нас к выводу о том, что, если пары просят немедленно сообщить о решении сразу после его принятия, они с большей вероятностью опишут свое реальное поведение. В целях проведения будущих исследований, посвященных принятию повседневных решений в домохозяйстве, необходимо учесть, что воспоминание прошлых

questionnaire, can evoke a bias leading to incorrect interpretation. Therefore, more suitable instruments might be necessary for the depiction of influence in purchase decisions. Several authors²⁶ recommend the use of diaries in such cases. Event diaries, which are filled in after a certain event has taken place, are advantageous, because the respondents do not have to recall an earlier event but recall their relative influence immediately after the specific purchase decision process.

событий при занесении в простую анкету может вызвать предвзятость, приводящую к неправильной интерпретации. Поэтому для выявления влияния партнеров на решение о покупке необходимо использование более адекватных исследовательских инструментов. В качестве таковых рядом ученых²⁶, в подобных случаях рекомендуется использование метода дневника. Этот метод более валиден по той причине, что респондентам не приходится что-либо вспоминать, им предлагается лишь немедленно после принятия решения зафиксировать влияние партнеров на него.

¹ Kirchler E., Rodler C., Hölzl E., Meier K. Conflict and Decision-Making in Close Relationships. Love, Money and Daily Routines. East Sussex: Psychology Press. 2001.

² Davis H.L., Rigaux B.P. 'Perception of marital roles in decision processes' // Journal of Consumer Research. №1. 1974. P. 51-62.

³ Belch G.E., Belch M.A., Ceresino, G. Parental and Teenage Child influences in family decision making // Journal of Business Research. № 13. 1985. P. 163-176.

⁴ Kirchler E., Rodler C., Hölzl E., Meier K. Conflict and Decision-Making in Close Relationships. Love, Money and Daily Routines. East Sussex: Psychology Press. 2001.

⁵ Diekmann A.B., Eagly A.H. Stereotypes as dynamic constructs: Women and men of the past, present, and future // Personality and Social Psychology Bulletin. № 26, 2000. P. 1171-1168; Eagly A.H. 'Social role theory of sex differences and similarities in Encyclopedia of Women and Gender. ed. J. Worell. San Diego, Vol. 2. 2001. P.1069-1078.

⁶ Geschlechtsspezifische Disparitäten. Wien: Bundesministerium für Wissenschaft, Bildung und Kultur. Statistik Austria (2002).

⁷ Webster C., Effects of Hispanic ethnic identification on marital roles in the purchase decision process. // Journal of Consumer Research. № 21. 1994. P. 319-331.

⁸ Cunninham I., Green R. Purchasing roles in the U.S. family, 1955 and 1973. // Journal of Marketing. № 38. 1974. P. 61-96.

⁹ Kirchler E., Kaufentscheidungen im privaten Haushalt. Eine sozialpsychologische Analyse des Familienalltages. Göttingen. 1989.

¹⁰ Belch M.A., Willis L.A., Family decision at the turn of the century: Has changing structure of households impacted the family decision-making process? // Journal of Consumer Behaviour. № 2. 2002. P. 111-124.

¹¹ Euwals R., Eymann A., Börsch-Supan A. Who determines household savings for old age? Evidence from Dutch panel data. // Journal of Economic Psychology. № 25. 2004. P. 195-211.

¹² Lee C.K.C., Beatty S.E. Family structure and influence in family decision making. // Journal of Consumer Marketing. № 19. 2002. P. 24-41.

¹³ Gentry J.W., Commuri S., Jun S. Review of literature on gender in the family. // Academy of Marketing Science Review. 2003 (1). P. 1-18.

¹⁴ Wolfe D.M. Power and authority in the family in Studies in Social Power. ed D Cartwright. Ann Arbor. 1959. P. 99-117.

¹⁵ Although computers were not included in Davis & Rigaux' (1974) study, the implicit potential stereotypical role-specialisation is interesting to study here.

¹⁶ Davis H.L., Rigaux B.P. Perception of marital roles in decision processes. // Journal of Consumer Research. № 1. 1974. P. 51-62.

- ¹⁷ *Davis H.L., Rigaux B.P.* Perception of marital roles in decision processes. // *Journal of Consumer Research*. № 1. 1974. P. 51-62.
- ¹⁸ *Davis H.L., Rigaux B.P.* Perception of marital roles in decision processes. // *Journal of Consumer Research*. № 1. 1974. P. 51-62.
- ¹⁹ *Bartlett F.* A study in experimental and social psychology. New York. 1932.
- ²⁰ *Hastie R.* Comment: Consumers' memory for product knowledge. / in *Advances in Consumer Research*. ed. A. Mitchell. Ann Arbor, Vol. 9. 1982. P. 72-73.
- ²¹ *Branscombe N.R., Cohen C.M.* Motivation and complexity levels as determinants of heuristic use in social judgement. / in *Emotion and Social Judgements*. ed. P Forgas., Oxford, 1991. P. 145-160.
- ²² *Bodenhausen G.V., Lichtenstein M.* Social stereotypes and information-processing strategies: The impact of task complexity.// *Journal of Personality and Social Psychology*. № 52. 1987. P. 871-880; *Dijker A.J., Koomen W.* Stereotyping and attitudinal effects under time pressure. // *European Journal of Social Psychology*. № 26, 1996 P. 61-74.
- ²³ *Martinez E., Polo Y.* Determining factors in family purchasing behaviour: An empirical investigation. // *The Journal of Consumer Marketing*. № 16. 1999. P. 461-481.
- ²⁴ *Belch M.A., Willis L.A.* Family decision at the turn of the century: Has changing structure of households impacted the family decision-making process? // *Journal of Consumer Behaviour*. № 2. 2002. P. 111-124.
- ²⁵ Decisions on cleaning agents were only observed in one case.
- ²⁶ *Hormuth S.E.* The sampling of experiences in situ. // *Journal of Personality*. № 54. 1986. P. 262-293; *Duck S.* Diaries and logs. / in *Studying Interpersonal Interaction*, eds. B.M. Montgomery, S.W. Duck. New York, 1991. P. 141-161; *Stone A.A., Kessler R.C., Haythornthwaite J.A.* Measuring daily events and experiences: Decisions for the researcher.// *Journal of Personality*. 59, 1991. P. 575-607; *Kirchler E., Rodler C., Hölzl E., Meier K.* Conflict and Decision-Making in Close Relationships. Love, Money and Daily Routines. East Sussex: Psychology press. 2003; *Bolger N., Davis A., Rafaeli E.* Diary methods: capturing life as it is lived. // *Annual Review of Psychology*. 54. 2001.P. 579-616.

Александр Николаевич Неверов

(канд. экон. наук, доцент, директор

Центра психолого-экономических исследований

СГСЭУ при Саратовском научном центре РАН)

e-mail: alnekoc@rambler.ru

ПРАКТИЧЕСКАЯ ФУНКЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПСИХОЛОГИИ В НООСФЕРНОЙ ЭКОНОМИКЕ*

Ключевые слова: экономическая психология, функции экономической психологии, ноосферная экономика, рынок труда, рынок образовательных услуг.

В статье рассматривает вопрос функциях экономической психологии. Автор выделяет и обосновывает три основные функции данной отрасли научного знания: теоретическую, методологическую и практическую. Особое внимание уделяется трансформации практической функции экономической психологии в ноосферной экономике. Доказывается необходимость трансформации подготовки экономических психологов и выделяется их место на современном рынке труда.

In the article the question of economic psychology's functions is considered. Author marks out and proves three basic functions in given branch of scientific knowledge: theoretical, methodological and practical. The special attention is given to the transformation of practical function of economic psychology in noospheral economy. Necessity of transformation of economic psychologists' preparation is proved and their place in a modern labour-market is allocated.

Alexander Nikolaevich Neverov
 (Ph.D. (Economics), associate professor,
 director of Center of psycho-economic research
 SSSEU at Saratov science center RAS)

PRACTICAL FUNCTION OF ECONOMIC PSYCHOLOGY IN NOOSPHERAL ECONOMY

Key words: *economic psychology, functions of economic psychology, noospheral economy, labour-market, market of educational services.*

В последнее время на ниве российской науки сделан ряд серьезных шагов по дальнейшей институционализации экономической психологии: организованы два профильных журнала, создан специализированный центр в составе Российской академии наук, продолжают налаживаться и находить свое оформление связи между экономическими психологами нашей страны и международным сообществом. Учитывая, что подобное приращение происходит на вполне оформившейся базе в виде академического центра экономической психологии, базирующегося в Институте психологии РАН, центра вузовской науки в Байкальском государственном университете экономики и права и серьезных научных разработках ученых Санкт-Петербурга, Калуги, Омска, Москвы, можно говорить о вступлении отечественной экономической психологии в качественно новую стадию своего развития. Однако, к сожалению, приходится констатировать, что пока это развитие в основном идет вопреки диалектическому закону превращения количества в качество – количество ученых, специализирующихся в области экономической психологии, до сих пор достаточно невелико, а главное – нет серьезной общероссийской системы разноуровневой подготовки специалистов по экономической психологии. В этих условиях задача становления экономической психологии в качестве полноправной отрасли современной науки

неизбежно упирается в ряд вопросов, без нахождения ответов на которые трудно понять саму специфику данной дисциплины.

Одним из таковых является взгляд на функцию экономической психологии в современном научном знании и в изучении новой реальности¹. Актуальность постановки данного вопроса определяется еще и коренной трансформацией самой науки как сферы жизнедеятельности человека. Тот переход от специализации к интеграции, который осознавался учеными еще в середине XX в., в ее развитии теперь уже не потенция, а необходимость. Сейчас уже не остается сомнений в истинности утверждения выдающегося отечественного ученого Ю.Н. Давыдова, относящегося к периоду зарождения кибернетики (1962 г.): «...наука за долгие столетия своего развития накопила ... такой огромный запас знаний, открытий, концепций, что ученые – при наличном количестве – оказываются просто не в состоянии справиться с ним, «переварить», «освоить» его... и хотя ученые тоскуют от того, что... нет «сумасшедшей идеи», объективное положение дел состоит как раз в обратном»²: практически ни один ученый начала XXI в. не способен охватить весь объем информации, опубликованной по интересующей его проблематике, опираясь на ее первоисточники. В этих условиях феномен, отчетливо зафиксированный в 1950-1960-х гг., когда вызванное войной «нарушение сложившейся системы

Статья подготовлена в рамках гранта Президента РФ для поддержки молодых российских ученых МК-3476.2008.6

разделения труда в науке привело к грандиозным открытиям»³, совершившим переворот в техническом базисе современного производства и общества, получивший название научно-технической революции, становится единственным выходом из положения. Давно осознанный факт того, что все великие открытия совершаются на стыке различных наук, а не в рамках устоявшейся специализации, становится в последнее время предметом для реформы системы аттестации научных кадров, оказывая тем самым прямое воздействие на труд каждого российского ученого.

Можно считать установленным фактом, что возрождение экономической психологии в качестве актуальной области научного поиска во всемирном масштабе приходится как раз на вышеозначенный период, и это уже указывает на то, что современная экономическая психология – это не специализация в рамках психологии или экономической теории, это интеграция данных наук, надстройка над ними, позволяющая преодолеть современный методологический кризис обеих материнских наук за счет пересмотра их аксиоматических положений (становящегося возможным за счет их экспериментальной проверки).

Итак, первая и основная функция (относительно материнских дисциплин – экономической теории и психологии) экономической психологии – это интеграция достижений обеих базовых для нее наук и извлечение из этого синергетического эффекта, возможно, способного преодолеть методологический кризис как в экономической теории, так и в психологии. По нашему мнению, данная функция может быть названа теоретической.

Вторая функция экономической психологии была обозначена еще Г. Тардом в его знаменитом двухтомнике, звучит как: «изучение психологических оснований экономических процессов»⁴ и может быть на современном этапе развития экономики существенно уточнена.

Дело в том, что понимание уникальности и психологичности каждого участника

экономических процессов (а сейчас в данных процессах участвует практически все население земного шара) – это именно тот обязательный момент, без которого не может быть успешной сама экономическая деятельность. Переворот от безличных экономических агентов к рассмотрению массовой психологии потребителя (и прежде всего психологии рекламы), использование достижений социальной психологии (при позиционировании фирмы на рынке, для создания потребности в своем товаре, в рабочей мотивации, в подборе команды, изучении внутренней среды организации и т.д.) – это уже давно факты экономической сферы жизнедеятельности человека. При этом следующего шага в этом направлении – собственно индивидуации экономики пока не происходит, поскольку экономисты второй половины XX в. работали с массовым потребителем, создавали общество потребления, а не пытались учесть психологические особенности каждого участника. Как итог, современная экономическая сфера – это сфера манипуляции, построенная скорее на законах Д. Карнеги⁵, чем на сотрудничестве и взаимоуважении. Причем экономическая практика убедительно показывает, что по мере развития экономики происходит отказ от рассмотрения человека в качестве объекта экономических процессов. Уже заметен отказ от термина «рабочая сила» в пользу «человеческого капитала», рост учета личностных особенностей руководителей. На очереди отказ от восприятия потребителей как объекта воздействия со стороны производителей. Однако произойти такой переход может лишь на мощной теоретической и экспериментальной базе – а это и есть функция экономической психологии.

И наконец, третья составляющая функции экономической психологии, о которой мы бы и хотели более подробно поговорить в данной статье, – это практическая функция, без которой сам статус данной научной отрасли (как, впрочем, и без методологической функции) вызывает сомнение. На наш взгляд, именно с обозначением сущности

практической функции сейчас существуют некоторые проблемы, вызванные несколькими аспектами.

Во-первых, достаточно трудно обнаружить специализированные статьи посвященные данной проблематике, обычно авторы ограничиваются описанием практического применения экономико-психологических знаний и сфер приложения труда экономических психологов⁶. Между тем функция – это предназначение существования системы знаний, в данном случае экономико-психологических, включающая в себя, прежде всего, роль и место этих знаний в развитии других научных дисциплин (методологическая функция), познании и объяснении реальности (теоретическая функция) и целенаправленного процесса совершенствования социально-экономической реальности (практическая функция). Однако с позиций рассмотрения места и роли экономической психологии в улучшении социально-экономического развития данная научная отрасль практически не рассматривается⁷.

Во-вторых, кардинальные изменения социально-экономических процессов, происходящие в мировой экономике в настоящее время – переход к новой стадии экономического развития ноосферной экономике, – выдвигают качественно новые требования к экономической психологии именно в аспекте реализации ей практической функции.

В-третьих, рынок труда, как, впрочем, по большому счету, и система образования, пока не замечают экономических психологов. С одной стороны, это вызвано довольно малым количеством специалистов с такой специализацией (а учитывая, что специализация в дипломах не указывается, то можно говорить и об их полном отсутствии с точки зрения рынка труда). С другой – реальные предприниматели, государственные деятели и руководители слабо представляют себе функциональные обязанности экономического психолога на предприятии, а потому не предъявляют спрос на подготовку таких специалистов. Получается своего рода замкнутый круг, движение по которому все

больше приводит к отрыву теоретической и методологической функции экономической психологии от практики хозяйствования. Очевидно, что именно последним обстоятельством во многом объясняется дефицит молодых научных кадров (студентов, аспирантов, молодых кандидатов наук) в области экономической психологии и сложности в открытии соответствующих специальности и направления в экономических вузах. На данный момент можно констатировать лишь признание необходимости освоения экономической психологии в рамках экономических специальностей, да и то лишь в ведущих экономических вузах страны. Интересно, что в проекте федерального государственного образовательного стандарта по направлению подготовки «Психология», разработанном в МГУ им. М.В. Ломоносова, экономическая психология также не указывается в качестве обязательного элемента подготовки психолога, в отличие от, например, организационной психологии. Действительно, место организационного психолога на рынке труда уже не подвергается сомнению – практически все крупные корпорации такую ставку вводят, кроме того, в ряде случаев именно специалистами такого профиля укомплектовываются отделы организационного развития и отделы кадров.

К сожалению, для экономических психологов такая ситуация пока не характерна, и именно из-за слабого понимания практической функции данной научной отрасли. Не можем не упомянуть и о том, что фактическое закрепление за экономической психологией статуса курса по выбору не дает возможности к открытию новых специализированных кафедр как в экономических, так и в классических вузах – у руководства вузов просто нет возможности набрать необходимый для этого объем учебных часов, а значит и ставок. Поэтому организационный подвиг Байкальского государственного университета экономики и права не подвергается копированию со стороны других вузов России. А это, в свою очередь, существенно замедляет институционализацию экономической психологии.

Нам представляется, что преодоление первого и третьего аспектов, ограничивающих выделение практической функции экономической психологии, возможно прежде всего за счет обоснования роли и места экономической психологии в ноосферной экономике. Действительно, и малый объем публикаций, и нулевая реакция рынка труда во многом объясняются тем, что современная экономическая психология пока решает задачи сопровождения классической рыночной экономики, а отечественная экономическая психология – анализа трансформации психологии людей в условиях перехода от плановой к рыночной экономике. Эта безусловно важная задача все же несколько запаздывает относительно тех изменений, к которым вынуждены адаптироваться современные экономические субъекты (индивиды, домохозяйства, организации и государство). Поэтому позволим себе, учитывая ограниченность объема данной публикации, остановиться именно на данном аспекте подробнее.

Как мы уже неоднократно отмечали, современная социально-экономическая реальность находится в стадии перехода от экономики биосферы, характерной для периода XVII – XX вв., к экономике ноосферы⁸. Пока данный переход слабо осмыслен даже со стороны экономической науки, и практически полностью игнорируется в экономической психологии. Между тем кардинальная смена среды жизнедеятельности человека с биосферы на ноосферу, предсказанная академиком В.И. Вернадским⁹, во-первых, не полностью отражает оптимистические ожидания от нее, а, во-вторых, изменяет целый ряд экономических законов, процессов и явлений, а также обуславливает актуализацию ряда экономических законов, которые игнорировались экономической теорией до настоящего момента.

Наиболее существенными моментами, носящими качественно новый для социально-экономической реальности характер, выступают информационный бум второй половины XX в. и трансформация роли фундаментальной науки и образования в экономических процессах. Так, информационный

бум сначала породил целый ряд концепций перехода экономики от дефицитарного к бездефицитарному развитию. Наиболее четко эта позиция выражена в теории информационной экономики, однако проходит красной нитью и через теории экономики знаний и постиндустриальной экономики. Между тем дальнейшее экономическое развитие наглядно демонстрирует асимметричность информации и знаний, актуализируя тем самым новое ограничение экономического роста. Если в классической экономической теории, а во многом и в современной под таким признавалась прежде всего ограниченность материальных ресурсов, то сейчас уже очевидно, что ограничения экономического роста ноосферной экономики связаны с ограниченными возможностями человека как экономического субъекта. В первую очередь, эта ограниченность вызвана ограничениями в области восприятия и обработки информации, во вторую – с неоптимальностью процесса принятия решений.

В условиях ноосферной экономики скорость экономических трансформаций (объективных по отношению к экономическому субъекту) приближается, а ряде случаев начинает опережать скорость формирования знаний у экономического субъекта. Увеличивается количество «профанов» в своих профессиональных областях (они просто не успевают сформировать знания, а уже вынуждены принимать решения) и дезадаптантов в социально-экономической реальности. Как итог – постоянное запаздывание системы образования относительно подготовки специалистов, а также кардинальная смена нагрузки на психику человека и, наконец, неизбежная трансформация процессов адаптации человека, вызывающая психофизиологические и социальные мутации личности на уровне филогенеза. В этих условиях именно экономические психологи, как специалисты, разбирающиеся одновременно как в психических, так и в экономических процессах, феноменах и явлениях, способны повысить адаптивность и эффективность каждого экономического и социального субъекта, начиная с наноэкономического уровня и за-

канчивая макроэкономикой. Более того, введение должности экономического психолога в вузах, технопарках и инкубаторах – единственный способ увязать деятельность этих структур с потребностями рынка.

Вторым моментом, как мы отметили выше, выступает изменение роли фундаментальной науки и образования в экономических процессах. Прежде всего, данный процесс объясняется тем, что по мере экономического развития экономика становится все более антропотворной, а значит сконструированной человеческим сознанием (хотя при этом и носящей материальный характер) – в этих условиях индуктивный способ познания заменяется гипотетико-дедуктивным, и наука начинает формировать экономическую реальность напрямую, превращаясь в предсказанную еще К. Марком «реальную производительную силу». При этом наука отнюдь не теряет своего творческого характера, а значит выступает прямым соединением экономики и психологии. Во-вторых, с развитием ноосферы возникают рынки об-

разовательных и научных услуг, на которых однозначно продаются знания, а не информация (как в случае с рынком компьютерных технологий), причем в основном знания неявные, а иногда и некодифицированные. Именно этим обстоятельством, в частности, объясняется стремление повысить научную и образовательную мобильность, характерное для современного общества не только в нашей стране, но и за рубежом. Сами экономические процессы, да и подготовка услуг на данные рынки нуждаются в участии экономических психологов.

И в-третьих, первые два момента вызывают сдвиг современной экономики с доминирования потребности в товаре «рабочая сила» к доминированию в потребности в «человеческом капитале». Этот сдвиг неизбежно меняет специфику управления на микро- и макроуровнях, приводя к становлению подлинной полисубъектной экономической системы, прогнозирование и планирование действий в которой невозможны без экономической психологии.

¹ Мы ранее уже касались вопроса о предметной области экономической психологии (см.: *Неверов А.Н.* К вопросу о предметной области экономической психологии // Психология и экономика. 2008. Т. 1. №1-2).

² *Давыдов Ю.Н.* Труд и свобода /Давыдов Ю.Н. Труд и искусство: избранные сочинения. М., 2008. С. 107.

³ См. там же.: С. 106.

⁴ *Tarde G.* Psychologie économique. Т. 1. 1902.

⁵ См.: *Карнеги Д.* Как завоевывать друзей с оказывать влияние на людей. Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично. Как перестать беспокоиться и начать жить. Минск, 1990.

⁶ См., напр., работы А.Д. Карнышева, О.С. Дейнека, В.П. Познякава и др. ученых, опубликованные по итогам научно-практических конференций по экономической психологии, проводимых в Иркутске.

⁷ Исключение составляют в некотором смысле лишь работы А.Л. Журавлева и А.Б. Купрейченко (напр.: *Журавлев А.Л., Купрейченко А.Б.* Тенденции социально-экономической жизни общества и развитие отечественной экономической психологии //Экономическая психология: актуальные исследования и инновационные тенденции: материалы десятой юбилейной междунар. науч.-практ. конф. /под общ. ред. А.Д. Карнышева. Иркутск, 2009. С. 20 – 40), да В.В. Спасенникова и Г.Ф. Голубевой (см., напр.: *Голубева Г.Ф., Спасенников В.В.* Экономическая психология и духовно-нравственные проблемы созидательной деятельности в России //Экономическая психология: актуальные теоретические и прикладные проблемы: материалы десятой юбилейной междунар. науч.-практ. конф. /под общ. ред. А.Д. Карнышева. Иркутск, 2009. С. 40 – 46.

⁸ См. подробнее: *Неверов А.Н.* Концепция ноосферной экономики. Саратов, 2009.

⁹ См., напр.: *Вернадский В.И.* Биосфера и ноосфера. М., 2004.

Анатолий Лактионович Журавлев

(член-корр. РАН, д-р психол. наук,
профессор, директор ИП РАН, Москва)

Алла Борисовна Купрейченко

(канд. психол. наук, доцент,
ст. науч. сотр. ИП РАН, Москва)

ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ В ОБЩЕСТВЕ НА РАЗВИТИЕ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПСИХОЛОГИИ*

Ключевые слова: экономическая психология, тенденции и условия развития, психология занятости, психология финансов, нравственные факторы поведения, этическое потребление, этическое инвестирование.

В статье анализируются тенденции развития отечественной экономической психологии, связанные с социально-экономическими изменениями в российском обществе. Выделены наиболее актуальные направления исследований: психология занятости, психология финансов, нравственные факторы экономического сознания и поведения, психологические проблемы этического потребления и инвестирования. Рассмотрены важнейшие условия развития экономической психологии в России.

In the article tendencies of development of the domestic economic psychology, connected with social and economic changes in the Russian society are analyzed. The most actual directions of research are allocated: employment psychology, psychology of the finance, moral factors of economic consciousness and behavior, psychological problems of ethic consumption and investment. The major conditions of development of economic psychology in Russia are considered.

Anatoly Laktionovich Zhuravlev

(Corresponding Member of RAS, Sc.D. (psychology),
head of psychological Institute of RAS, Moscow)

Alla Borisovna Kupreychenko

(PhD, senior research assistant,
Psychological Institute of RAS, Moscow)

INFLUENCE OF SOCIAL AND ECONOMIC CHANGES IN SOCIETY ON DEVELOPMENT OF DOMESTIC ECONOMIC PSYCHOLOGY

Key words: economic psychology, tendencies and development conditions, employment psychology, psychology of the finance, moral factors of behavior, ethic consumption, ethic investment.

Тенденции развития экономической психологии как междисциплинарной и прикладной научной отрасли неотделимы от тенденций, имеющих место в общественной, главным образом социально-экономической жизни России. К важнейшим ее изменениям за последние два десятилетия следует отнести смену обществен-

The trends of development of Russian Economic Psychology as interdisciplinary and applied scientific field are inseparable from the trends, which exist mainly in the public socio-economic Russian's existence. The most important change of

* Исследование выполнено по гранту РГНФ (№ 08-06-00145а).

ной формации, состоящую за сравнительно небольшой исторический промежуток времени, включающую, естественно, радикальное изменение системы социально-экономических отношений. Этот период ознаменовался появлением различных форм собственности, снижением роли государственного регулирования экономики, резким изменением ее структуры, формированием новых социально-экономических групп, отменой обязательной занятости, снижением социальных гарантий для многих категорий работников, появлением безработицы, недоиспользованием трудового потенциала и др.

Все отмеченное выше вызывает закономерные изменения в экономической психологии, которые необходимо выделить и, хотя бы частично, проанализировать, оценить перспективы исследований и т.п. В данном контексте под экономической психологией понимаются два принципиально разных смысла: как одна из форм индивидуальной, групповой и общественной психологии, включающая экономическое содержание, и как развивающаяся отрасль психологической науки. Конечно, оба смысла тесно взаимосвязаны. Изменения в экономической психологии первого смысла вызывают интерес специалистов, которые реализуют его в конкретных исследованиях, и тем самым развивается экономическая психология второго смысла. Общая научная цель данной работы состоит в том, чтобы выделить современные характерные тенденции этого развития.

Исследователи отмечают, что в развитых странах происходят процессы изменения в распределении «ролей» между традиционным производством и новыми формами трудовых отношений, которые приводят к повышению роли творческого труда; большей гибкости трудовых отношений; снижению стабильности занятости; формированию соответствующих компенсаторных механизмов, встроенных в рынок; росту доли занятых в отраслях нематериального производства и сфере услуг¹. Эти изменения характерны и для России². Кроме того, в нашей стране они затронули и демографическую структуру занятости – гендерную, возрастную, этническую и т.д.³.

Гибкость трудовых отношений и в целом

it is the change of public formation on the last twenty-year period. This change was happened in comparatively short historical time interval including the radical system change of socio-economic relations. This period was marked the appearance of new forms of property, the decrease of state economic regulation's role; dramatic change of its structure, the formation of new socio-economic groups, the cancel of obligatory employment; the decrease of social guarantee for many worker's categories, the appearance of the unemployment, under exploitation of labor potential and etc.

All above-named result in appropriate changes in economic psychology. Therefore it is necessary to separate the changes and partly to analyze them, to estimate aspects of research and etc. As used here under the term «economic psychology» it is understand two fundamentally different meaning.

On the one hand it is one of individual, group and public psychology's forms including economic matter, on the other hand – developing branch of psychological science. Certainly both meanings are close interconnected. The changes in economic psychology first type attract interest experts. They realize it in particular researches, thus economic psychology second type is developing. Separating modern typical trends of this development is general scientific aim of the paper.

Researchers say evolution in distribution lines between the traditional production and new forms of labor relations takes place in developed countries; it results in increase role of creative labor, bigger flexibility of labor relations, reduction employment's stability, forming corresponding compensatory market mechanisms, growth of busies' part in non-material production and human services¹. These changes are typical for Russia². Besides they affect demography employment structure in our country, that is gender, age-specific, ethnic, etc.³.

рынка труда в современном обществе во многом определяется развитием различных форм занятости. Наряду с наиболее распространенной в советский период работой по найму на основе бессрочного договора все большее распространение получают разные формы нестандартной занятости. К ним относят неполную, сверхурочную и временную занятость на основе трудовых договоров, рассчитанных на определенный срок; случайную занятость; занятость в соответствии с договорами гражданско-правового характера; занятость в компаниях, осуществляющих лизинг персонала; вторичную и неформальную занятость. К неформальным видам занятости (без контракта) относятся следующие: индивидуальное предпринимательство; работа по найму у физических лиц; производство в домашнем хозяйстве товаров для продажи, а также нерегистрируемая занятость в формальном секторе⁴.

Серьезную проблему на сегодняшний день составляет практически полное отсутствие крупных исследований по психологии занятости как в отечественной экономической психологии, так и в социальной психологии труда. Некоторым исключением являются исследования в области психологии предпринимательства А.Л. Журавлева и В.П. Позняка (1995), В.П. Позняка (2001), О.И. Титовой (2006), Е.Б. Филинковой (2001) и др., а также готовности к материальному самообеспечению Д.А. Китовой (2003) и др. Интересно, что это происходит на фоне интенсивного и продуктивного развития исследований психологии безработицы⁵. Предметом изучения в области психологии занятости может выступать отношение различных субъектов труда к разным видам занятости, в том числе нестандартной и неформальной, в частности склонность и готовность к ним. Важен также анализ динамики этого отношения. Так, психологическая готовность к тому или иному виду занятости (например, к предпринимательству, самозанятости, фрилансу и т.д.) может выступать устойчивой характеристикой личности, а может необходимым элементом трудовой стратегии на данном этапе жизненного пути или же как кратковременная и вынужденная попытка получения денежных доходов.

The flexibility of labor relations and whole labor-market in modern society are formed in many respects by development different employment's forms. Different forms of non-typical employment become more widespread together with the most widespread wage work on the basis of timeless contract in Soviet period. They are part-time, overtime and temporal employment on the basis of labor contracts, which are calculate on particular period; casual employment; employment in accordance with the contracts of civic and legal character; company's employment realized labor lizing; secondary and informal employment. Informal kinds of employment are individual entrepreneurship; journey-work of natural person; manufacture goods at housekeeping for sales and non-record employment in formal sector⁴.

Now practically completed absence of great researches in employment psychology of Russian economic psychology and social labor psychology is the grave problem. The researches of A.L. Zhuravlev and V.P. Poznyakov (1995), V.P. Poznyakov (2001), O.I. Titova (2006), E.B. Filinkova (2001) and others in the sphere of entrepreneurship psychology and readiness to material self-sufficiency of D.A. Kitova and others are exclusion. It is interested it happens against a background intensive and productive development researches in unemployment psychology⁵. The studies' object in the sphere of employment psychology may be the attitude different labors subject to different kinds of employment including non-standard and informal in particular inclination and readiness to them. Analysis of the attitude dynamics is important too. Thus psychological readiness to one kind of employment or another (for instance, to entrepreneurship, itself-employment, freelance, etc.) can play role as steady personality's description. Also it can be necessary element of labor strategy on this stage of course of life or short-term and

Совершенно очевидно, что психология работников разных форм занятости даже в рамках одной профессии и на одном предприятии будет различной. Потребности и склонности, отношение к труду, профессии и организации (в частности, лояльность), взаимоотношения с коллегами и партнерами будут значительно различаться у работающих по бессрочному, срочному, разовому контракту или вообще без него.

Разнообразие форм занятости сопровождается высокой вариативностью организационно-экономических условий: структуры занятости в организации, ее стабильности/нестабильности, наличием возможностей кадрового роста или их отсутствием, спецификой межгрупповых отношений и корпоративной культуры. Все это обуславливает необходимость формирования нового взгляда на детерминацию и динамику организационно-психологических и других групповых феноменов в различных трудовых сообществах, в т.ч. временных, географически разделенных, «виртуальных»⁶.

Особую актуальность в этой связи приобретают исследования социальных сетей, специфика которых в российских условиях остается на сегодняшний день не раскрытой⁷. Локальные и семейные сети являются важным ресурсом преодоления россиянами трудных жизненных ситуаций, особенно безработицы⁸. Они же во многом являются основой выживания и развития малого бизнеса. Важно, что неформальные отношения в таких сообществах могут быть индикаторами новых тенденций делового взаимодействия и, возможно, будущей российской деловой культуры, скорее всего, одного из ее видов. Интегральными показателями взаимоотношений в социальной сети являются такие феномены, как социально-психологическое пространство, дистанция, доверие и недоверие, социальный и психологический капитал и др. Эти качественные и количественные показатели взаимоотношений в деловой среде требуют более пристального внимания психологов, в том числе разработки математических моделей для их описания и измерения (оценки).

Изменение форм собственности и в целом структуры экономики неизбежно накладывает отпечаток на различные виды экономиче-

stimulated attempt of income's receiving.

It is absolutely evident the worker psychology different employment forms within the framework of profession and the business will different. Needs and inclinations, labor behavior, relations to profession and organization (in particular, a loyalty), the relationship with colleagues and partners will greatly vary among those who work on the basis of timeless, timed, one-time contract or without it.

The variety of employment forms goes with large number of economic-organizing conditions of option; they are organizational employment structure, its stability/instability, occurrence potential to personnel growth or its lack, specificity of intergroup relations and corporate culture. And this sets conditions for the necessity of shaping new opinion to the determination and the dynamics of organizational and psychological and other group phenomenon in different labor communities including temporal, geographic separated, 'online'⁶.

In this connection social system researches get particular topicality in spite of the fact that today's the specific character of Russian social system keeps covered⁷. Local and domestic systems are important resource Russians overcoming hard vital situations especially unemployment⁸. In many respects they are the basis of small business survival and development. It is important informal relations in these communities may be indicators of new business cooperation trends and perhaps future Russian business culture probably one of its forms. Integrated indicators of relationship in social system are such phenomenon as socio-psychological space, distance, trust and distrust, social and psychological capital and etc. These qualitative and quantitative reading in business environment demands more rapt attention from psychologists including mathematical models building for its description and measuring (evaluation).

The changes of ownership forms and

ской активности россиян. Так, кардинально изменился характер и место потребления в их экономической активности. Потребление все больше становится критерием социальной дифференциации и экономического неравенства, признаком бедности или демонстрацией богатства⁹. Российское общество постепенно утрачивает свою яркую специфику и обретает черты, описанные в свое время Э. Фроммом. Отправной точкой его рассуждений служит утверждение о взаимозависимости между структурой социального характера «среднего» индивида и социоэкономической структурой общества. Общество, принципами которого являются нажива, прибыль и собственность, порождает социальный характер, ориентированный на обладание¹⁰. Потребление – это одна из форм обладания и, возможно, в современных индустриальных обществах наиболее важная. Потреблению присущи противоречивые свойства: с одной стороны, оно ослабляет чувство тревоги и беспокойства, поскольку то, чем человек обладает, не может быть у него отобрано; но, с другой стороны, оно же вынуждает его потреблять все больше и больше, так как всякое потребление вскоре перестает приносить удовлетворение. Современные потребители могут определять себя с помощью следующей формулы: я есть то, чем я обладаю и что я потребляю¹¹. Описанные факторы стимулируют массовое развитие у больших совокупностей наших сограждан таких специфических видов потребления, как демонстративное, навязчивое, престижное и т.д. Эти феномены хорошо изучены зарубежными экономическими психологами¹². С каждым годом возрастает внимание к этим проблемам и отечественных исследователей.

Для западной экономики характерной становится также позитивная тенденция, которая пока еще слабо проявляется в нашей стране, но, несомненно, станет значимой в ближайшем будущем. В последние десятилетия в Европе все большее распространение получают такие явления, как этичное потребление (в том числе – «экологические» или «зеленые» потребители) и этичное инвестирование. Этичные потребители не используют продукцию, наносящую вред окружающей среде, или ту, при производ-

whole economic structure inevitable leave a mark on different forms of Russian economic activity. Thus the character and the consumption position of its economic activity fundamentally modify. The consumption more and more becomes the criterion of social differentiation and economic disparity, the criterion of poverty and wealth resource display⁹. Russian society step-by-step loses its bright specificity and assume traits, which are made a slip of the pen by E. Fromm in his time. The departing point of his reasoning is the statement about interdependency between social nature «medium» individual structure and socio-economic society structure. The society, which principles are profits, benefit and property generates social nature oriented on possession¹⁰. The consumption is one of the possession forms and perhaps the most important in modern industrial societies. Contradictory properties are peculiar to consumption. On the one hand it enfeeble the sense of the anxiety as this is possessed by person may not be takes away; on the other hand it compels people to consume more and more as any consumption shortly ceases to fetch satisfaction. Modern consumers can determine themselves using following formula: «I am that is possessed and consumed»¹¹. Described factors stimulate mass development such specific consumption forms as demonstrative, importunate, prestigious and etc. major Russian population. These phenomenona are studied by foreign economic psychologists¹². The native researchers attention to these problems grows from year to year.

Positive trend becomes characteristic for western economy. It more weakly shows in our country, but it undoubtedly becomes significant in the near future. In the last ten years such phenomenon's as ethical consumption (including «ecological» and «green» consumers) and ethical investment

стве которой причинялся вред экологии или работникам предприятия, а также продукцию компаний, использующих неэтичные способы взаимодействия с партнерами и своим персоналом. Так, например, существуют компании, производящие одежду только из «органического» хлопка. При его выращивании, сборе и производстве не использовались химикаты, наносящие вред почве, сборщикам хлопка, производственным рабочим и, наконец, тем, кто носит одежду из этого материала. С 1980-х г. появляются и соответствующие финансовые институты: этические фонды и этические банки. Эти организации не работают с акциями и счетами компаний, производящих или торгующих табачными изделиями, алкоголем или оружием; связанных с азартными играми; наносящих вред экологии и здоровью людей; неэтично поступающих со своими сотрудниками; нарушающих законодательство и правила конкуренции и др. Существует также категория инвесторов, избегающих вкладывать собственные средства в акции этих компаний. К позитивным критериям этичности компаний относится защита ими окружающей среды и справедливая торговля с так называемым Третьим миром.

Экспериментальные исследования, выполненные различными авторами, показали, что инвесторы в ситуации выбора действовали под влиянием не только финансовых выгод, но и моральных соображений¹³. М. Борелло с соавторами отмечает, что люди, которые хотят поддерживать этические финансы, поступают так по разным причинам, и было бы неточно рассматривать этических инвесторов в качестве гомогенной группы. Для некоторых этические инвестиции – способ стать причастным к общечеловеческим ценностям и идеалам, в которые они верят. Другие считают этические инвестиции неотъемлемой частью своего образа жизни и т.д. По данным итальянских исследователей, это чаще всего люди в возрасте около 43 лет, вложившие капитал на срок около 5 лет, 64% являются выпускниками колледжей. Ежегодный доход 52% из них – меньше, чем 20000 €, и 39% - от 20 000 до 40 000 €. Их политические ориентации равномерно распределены между левоцентристскими и правоцентрист-

become more widespread in Europe. Ethical consumers don't use the output damaged to environment and that which production damages ecology or workers. They don't use output of companies using unethical means of cooperation with partners and their personnel too. For example, there are companies produced clothes only from organic cotton, which farming, gather and manufacturing don't require using damaged chemicals for earth, cotton pickers, and production workers and at last for them who wear clothes from this material. Since 1980s there were corresponding fiscal institutions, they are ethical capital stock and ethical banks. These organizations don't work with shares and accounts of companies produced or sold tobacco goods, alcohol and weapon; connected with gambling games; damaged ecology and people health; unethically treated with their employees; infringed legislation and competition rules and others. Also there is the category of investors, who avoid depositing resources in shares of these companies. The positive criteria of companies' ethics are their environment protection and equitable commerce with Third World countries.

The experimental investigation executed various authors showed investors had operated under impact not only financial benefits but ethical reasons in the decision situation¹³. M. Borrello and co-authors say: people, who want support ethical finances, act in that way by different reason and there was inaccurately to consider ethical investors as homogeneous group. Some think ethical investments are the way to participate in common to all mankind values and ideals in which they believe. Others say ethical investments are integral part of their life-style and etc. According to Italian researches data mostly they are people in age nearly 43 years, deposited capital on 5-year period, 64% is the collegians. The annual revenue of 52% from them is less than €20,000, 39% - from €20,000 to

скими¹⁴. Таким образом, несмотря на то что низкий уровень благосостояния основных масс российского населения и экономическая нестабильность сдерживают эти процессы, можно надеяться, что в российском обществе этическое потребление и этическое инвестирование в очень скором времени станут распространенными явлениями, особенно в среде социально активных категорий населения.

Соответственно, в настоящее время актуализируется необходимость в экономико-психологических исследованиях и учете психологических, нравственных и духовных регуляторов экономического поведения разных хозяйственных субъектов. Следует признать, что западные исследователи довольно значительно продвинулись в анализе места этических переменных в теоретических моделях экономического поведения¹⁵. Глобализационные процессы, взаимодействие представителей различных культур, возросший поток мигрантов, скачкообразная динамика идеологических и нравственных устоев в нашей стране на протяжении последнего столетия – все это обуславливает особую актуальность исследований социально-нормативного и нравственного компонентов и факторов отношений в различных трудовых сообществах и организациях¹⁶. Неслучайно исследователи отмечают полиментальность сознания россиян как одну из особенностей современного исторического периода¹⁷.

Современная российская реальность предоставляет возможность получить уникальные данные о специфике экономической активности различных поколений россиян, сформировавшихся в принципиально разных социально-экономических и идеологических средах. В настоящее время активную экономическую деятельность начинает поколение, большая часть жизни которого (практически с рождения) прошла в нестабильных условиях. По данным зарубежных исследователей, «дети кризиса» больше сберегают, меньше тратят и более осторожно относятся к инвестированию, чем дети экономического «бума». Эти данные делают чрезвычайно интересными исследования современной молодежи (22-28 лет), родившейся в годы последнего демографического подъема (первая половина 1980-х г.) в социалистическом

€40,000. Their political orientation evenly allocate between left-centrist and right-centrist¹⁴. Thus in spite of the fact that down level welfare of great bulk Russian population and economic instability restrain these processes and one may hope in Russian society ethical consumption and ethical investments in a short time become widespread phenomenon especially in socio-active population categories.

Accordingly the necessity in economic-psychological researches and calculation psychological, moral and mental regulators economic behavior of different business subject actualizes at present time. Western researches enough greatly move up in the position ethical variables analysis in theoretical models of economic behavior¹⁵. And we should to recognize it. Globalization processes, communication representatives from different cultures, increased migratory flow, uneven dynamics of ideological and moral principles in our country during the last century is whole that determine particular topicality of socio-normative and moral components and relations factors researches in various labor community and organizations¹⁶. Researchers note polymentalness of Russian consciousness as one of the features of modern period¹⁷.

Modern Russian reality gives an opportunity to get data about the specificity economic activity in different Russian generation shaped in principle different socio-economic and ideological environment. At present time active economic activity is conducted by generation which the great life bulk (practically from birth) went in unstable conditions. According to foreign researchers data «crisis children» more save, less spend and are more carefully with investment than children of economic boom. These data are utterly interesting for contemporary youth researches (22-28 years), was born at the time of the last demographic explosion (the first half of 1980s) in socialistic state – the

государстве – СССР, личностное становление и взросление которой проходило на рубеже XX и XXI вв. в кризисных экономических, социальных и идеологических условиях.

Как следует из вышесказанного, одним из важнейших условий развития отечественной экономической психологии является организация комплексных продолжительных исследований, включающих широкий спектр проблем конкретного научного направления, раздела и т.п. экономической психологии. Позитивным примером являются многолетние и глубокие исследования психологии собственности, выполняемые иркутскими исследователями¹⁸. Другим примером нарастающего сотрудничества в области психологии финансов, по нашему мнению, может стать объединение научных и организационных ресурсов лаборатории социальной и экономической психологии ИП РАН и кафедры прикладной психологии Финансовой академии при Правительстве РФ, а также других научных и образовательных подразделений.

Финансовое сознание как один из компонентов экономического сознания занимает особое место в его структуре, связывая воедино все важнейшие составляющие (отношение к собственности и труду, потребительские предпочтения, субъективное качество жизни, экономическое самоопределение и др.) и в значительной степени определяя поведение экономических субъектов. Отношение к деньгам у большинства людей не является нейтральным, оно эмоционально заряжено, нередко противоречиво и наполнено различным символическим содержанием. Деньги ассоциируются с самыми разными ценностями, в том числе с высшими, например, моральными. Отношение к ним, помимо осознанных представлений и мотивов, имеет неосознаваемые компоненты, так как часто отношение к деньгам вытесняется из зоны сознания из-за связи с чувством вины, тревогой, страхом и т.д. Кроме того, представления о деньгах, их источниках, приемлемых способах получения и приумножения, правилах распределения, сбережения и расходования имеют культурно-историческую специфику. То, что в одни эпохи и периоды является допустимым (например, военные

USSR, which making of personality and becoming adult went off in boundary of XX and XXI centuries in crisis economic, socialistic and ideological conditions.

As it should be from aforesaid one of the most important conditions of development native economic psychology is the organization of prolonged integrated studies, which involved wide problem spectrum of specific scientific direction, division of economic psychology and etc. The positive example is long-term and deep researches of property psychology realized by Irkutsk researchers¹⁸. On our opinion other example of increased cooperation in the sphere of finance psychology may become combination scientific and organizational resources of social and economic psychology the laboratory of psychological Institute of RAS and the department of applied psychology of Finance academy of the Russian Federation government and others scientific and educational departments.

Financial consciousness as one of the components of economic consciousness takes up specific position in its structure tied together all important components (relations to ownership and labor, consumer preferences, subjective life quality, economic self-determination and etc.) and substantially identified behavior economic subjects. Relations to money by most people are not neutral; it is emotionally charged, ordinary contradictory and filled different symbolical substance. Money is associated with the most different values including with the highest values, for example, moral ones. Besides realized notions and reasons relations to it have catatonic components, as relations to money is often displaced through connection with guilt, alarm, fear and etc. Moreover thoughts about money, its sources, the acceptable means of receiving and augmenting, regulations of distribution, savings and spending have cultural-historic specificity. It is what is legal in one epoch

трофеи), в другие становится недопустимым и незаконным. И наоборот, спекуляция товарами и торговля иностранной валютой из незаконных источников дохода в советскую эпоху в настоящее время превратились в легальные виды бизнеса. Поэтому теоретические модели и методический инструментарий исследований в области психологии финансов должны создаваться с учетом российского менталитета и предполагать многолетний мониторинг смыслов и ценностей, предпочтений и мотивов финансового поведения различных индивидуальных и групповых субъектов.

Согласно представлениям многих исследователей, предметом психологии финансов на макроэкономическом уровне выступают феномены, связанные с циркуляцией финансовых потоков в обществе: психологическое отношение населения к экономической политике государства, в частности к программам бюджетного финансирования, системам налогообложения, финансовых гарантий и льгот; оценка различными группами населения государственных доходов и расходов, займов и кредитов и т.п.

Предметом психологии финансов на микроэкономическом уровне выступают индивидуальные и групповые особенности отношения к деньгам и финансового поведения, а также влияние денег на человеческие отношения. Интерес представляет не только то, какое воздействие на межличностные и межгрупповые отношения оказывают деньги в качестве объективного фактора (уровня доходов или материального благосостояния и их динамики), но и влияние на эти отношения субъективных показателей: ожиданий изменения доходов и благосостояния, представлений об их достаточности и справедливости распределения, а также других психологических феноменов (отношений и представлений, ценностей и смыслов), связанных с деньгами, их функциями и значениями.

Наиболее значительные работы в изучении отношения к деньгам и денежных аттитудов представителей разных социальных групп выполнены О.С. Дейнека (2004), А.Б. Фенько (2004), Л.Б. Салиховой (2001) и др. Особенности сберегающего поведения выступали предметом исследований В.П. Познякова и Е.В. Позняковой (1998), А.О. Рабинович (2003),

(for example, military trophies), it become illegal in others. And vice versa goods speculation and foreign exchange through illegal revenue sources on Soviet period turn into legal business species at present time. Therefore theoretical models and methodical toolset of researches in the sphere of finance psychology must create taking into account Russian mentality and presume long-term monitoring of senses and values, preference and motives of financial behavior different individual and group subjects.

According to thoughts of many researchers the object of finance psychology on macroeconomic level is phenomenon's, connected with circulation financial flows in society; they are psychological population attitude to government economic policy, in particular to programs of budget financing, taxation systems, financial guarantees and facilities; evaluation different groups of population government revenues and expenses, loans and credits, etc.

Individual and group peculiarities relations to money and financial behavior and also money influence on human relations is the object of finance psychology on microeconomic level. It is interest of not only that money has impact on interpersonal and intergroup relations that is money is objective factor (revenue level or material welfare and its dynamics), but impact of subjective coefficients on these relations: expectations of revenue and welfare changes, beliefs about its sufficiency and correctness of distribution and also others psychological phenomenon' (relations and beliefs, values and senses), connected with money, its functions and meanings.

The most considerable works in study relations to money and monetary attitudes of representative's different social groups are realized by O.S. Deyneca (2004), A.B. Fen'co (2004), L.B. Salihova (2001) and others. Peculiarities of saving behavior were researches object of V.P. Poznyacov and

С.А. Цветкова (2002) и др. Мотивы и стимулы уплаты налогов и уклонения от них, а также отношение к налоговой системе представителей различных социальных групп анализировались в целом ряде работ¹⁹. Нравственная оценка денег как фактор экономической активности также стала предметом специального исследования²⁰.

В фокусе психологических исследований финансов наиболее часто оказываются денежные аттитюды, социальные представления, психологические отношения, ожидания и мотивы финансового поведения, а также процессы их формирования и развития, динамика и взаимосвязь с реальным финансовым поведением субъекта. Особый интерес представляет анализ объективных и субъективных факторов, определяющих отношение к деньгам и взаимоотношения по поводу денег. Еще одним важным направлением исследований является анализ взаимосвязи финансовых отношений субъекта с другими (неэкономическими) компонентами его сознания и видами поведения, например с общим мировоззрением, ценностными ориентациями, политическими и идеологическими убеждениями и т.д. Жизненный опыт личности, ее социальное и экономическое самоопределение и др. оказывают влияние на особенности финансового поведения. В этой связи перспективным является поиск ключевых психологических факторов, определяющих финансовое поведение. Таковыми могут оказаться, например: доверие обществу, государственным (властным, финансовым и др.) институтам, различным группам людей; многочисленные виды психологических отношений и взаимоотношений по поводу финансов и т.д.

Следует отметить, что различные компоненты финансового сознания и поведения в области сбережения и потребления, инвестирования и кредитования, долгов и налогов и т.д. пока чаще изучаются обособленно, хотя нет сомнений в их закономерных связях. Разработка программ комплексных исследований психологии финансов является задачей для современного поколения российских исследователей. Теоретическая актуальность комплексных исследований в области психологии финансов состоит в анализе места и функций финансового со-

E.V. Poznyacova (1998), A.O. Rabinovich (2003), S.A. Cvetkov (2002) and other. Motives and stimulus' of tax payment and its evasion and relations of representative's different social groups to tax system were analyzed in whole series of works¹⁹. Moral estimation of money as factor of economic activity became the object of specific research²⁰.

The monetary attitudes, social beliefs, psychological relations, expectations and motives of financial behavior and also the processes of its forming and development, dynamics and interrelation with actual finance performance of subject are more often in the focus of finance psychological researches. Objective and human factors, which determine relations to money and interrelation on the occasion of money, are particular interested. Also one of the most important directions of researches is the analysis of interrelation of financial relations subject with other (non-economic) components of its consciousness and behavior forms, for example, with total outlook, value orientation, political and ideological beliefs and etc. Person's experience, its social and economic self-determination and other have an impact on peculiarities of financial behavior. Search of key psychological factors, determined financial behavior is perspective in this connection. Such factors may be, for example, society's confidence, state (imperious, fiscal and other) institutes, different groups of people, numerous kinds of psychological relations and interrelations on the occasion of finance and etc.

It is important different components of financial consciousness and behavior on the area of savings and distribution, investment and crediting, debts and taxes and etc. are more often studied apartly, there aren't doubts in its well-formed links. Program design integrated studies of finance psychology is the task of contemporary generation Russian researchers. Theoretical topicality

знания в экономическом сознании разных видов хозяйственного субъекта. Важной задачей является установление взаимосвязей между отдельными компонентами финансового сознания, построение их иерархической структуры, выявление их общей и специфической детерминации, а также особенностей динамики в разных условиях (стабильных, нестабильных, кризисных и т.п.). Перспективным является сравнительный анализ особенностей финансовой психологии различных индивидуальных и групповых субъектов (семья, трудовой коллектив, организация, большая социальная группа, обладающая признаками субъектности, например предприниматели, средний класс, пенсионеры и т.п.). Методическая актуальность таких исследований заключается в необходимости разработки комплексной программы изучения финансового сознания и поведения, включающей сопоставимые и, по-возможности, стандартизированные методические приемы для оценки различных компонентов. С этой целью важно осуществить разработку нового инструментария, а также модифицировать и усовершенствовать имеющиеся методики, прежде всего опросные.

И, наконец, практическая актуальность комплексных исследований в области психологии финансов заключается в том, что необходимым, а иногда и решающим фактором разработки и проведения эффективной экономической политики выступает знание особенностей, детерминант и механизмов формирования финансовых представлений, мотивов и предпочтений различных социальных, экономических и демографических групп. Разработанные методические приемы могут быть использованы в решении практических задач профотбора, а также организационного, семейного и других видов экономико-психологического консультирования. Участие в исследовании и обсуждение его результатов будет формировать осмысленное отношение людей к собственной финансовой активности, обеспечивая поиск наиболее эффективных способов получения доходов, инвестиционного и сберегающего поведения и т.д. Полученные данные будут востребованы в преподавании экономической психологии, прежде всего ее раздела – психологии финансов и т.п.,

of integrated studies in the area of finance psychology consists of analysis the position and functions of financial consciousness in economic consciousness different kinds business subjects. Ascertainment interrelations between separate components of financial consciousness, building its hierarchic structure, detection its total and specific determination, dynamics features in different conditions (stable, unstable, crisis and the like) is the main task. Features comparative analysis of various individual and group subjects (family, labor collective, organization, large social group obtained subjective criterion, for example: entrepreneurs, middle class, pensioners and others) is perspective. Methodical topicality of such researches concludes in the necessity complex program design financial consciousness and behavior study, which involved comparable and it is possible standardized methodical techniques for estimation different components. With that end in view it is important realize development new toolset, modify and improve existing procedures, first of all it is answering ones.

At last practical topicality of integrated studies in the area of finance psychology is that the knowledge of features, determinant and mechanisms forming financial beliefs, motives and preferences different social, economic and demographic groups is necessary and sometimes deciding factor of development and conducting effective economic policy. Designed methodical techniques may be used in real-world problem solving of professional selection, organizational, domestic and other kinds of economic-psychological consultancy. Taking part in research and discussion its results will form intelligent people attitude to own financial activity providing search the most effective means receiving revenues, investment and savings behavior, etc. Findings will be claimed in economic psychology teaching mainly its section

а также смежных дисциплин (поведение потребителей, психология трудовой занятости, организационная психология, менеджмент, маркетинг и др.). Исследования, которые могут быть выполнены, в частности, на студентах разных специальностей и курсов, позволят проследить влияние особенностей профессионализации на формирование и динамику финансового сознания и поведения.

Анализ истории, современного состояния и перспектив развития отечественной экономической психологии, представленный в большом числе работ²¹, позволяет сделать вывод о назревшей необходимости перехода на новый этап развития, для которого характерны некоторые особенности и научной, и практической деятельности экономических психологов.

- Необходимо отметить высокую востребованность теоретических моделей для описания и объяснения тех или иных феноменов экономического сознания и поведения различных субъектов. Предполагаемые модели должны учитывать обширный спектр социальных, экономических, психологических и других детерминант. Задача построения теоретических моделей должна реализовываться не только в форме выдвижения теоретических гипотез, но и в результате их тщательной проверки, т.е. на основе надежного и достоверного знания об экономико-психологических явлениях, установленного в конкретных эмпирических исследованиях закономерностей функционирования и развития этих явлений.

- В настоящее время существует также острая потребность в разработке моделей, позволяющих выполнять математические расчеты с целью получения количественных показателей экономико-психологических явлений, которые могут быть использованы в адекватном и конструктивном экономическом планировании, а также в более-менее точном экономическом прогнозировании. По нашему мнению, полезно учесть при этом опыт развития экономической науки во второй половине XX в., особенно в 1960-е и в начале 1970-х г., когда ее интенсивное движение было связано именно с разработкой математических моделей экономического развития и народно-хозяйственного прогнозирования.

– finance behavior and the like, adjacent disciplines (consumer behavior, labor employment psychology, organizational economy, management, marketing, etc.). The researches realized in particular on the students different specialties and years, will let trace the impact of professionalism features on forming and dynamics financial consciousness and behavior.

The analysis of history, current status and perspectives of development native economic psychology introduced in large number of works²¹ let conclude about to happen necessity of switch to new development stage; some features of scientific, practical activities of economic psychologists are typical for this switch.

- It is necessary to note high important of theoretical models for description and explanation that or another phenomenon of economic consciousness and behavior different subjects. Assumed models must take into account the vast spectrum of social, economic, psychological and other determinant. The problem of modeling theoretical models must realized not only in the form of bringing up theoretical hypotheses but in the results of its screening, that is on the basis of reliable knowledge about economic-psychological events fixed in specific empirical studies of regularities functioning and development these phenomena.

- At the present time there is critical necessity of development models allowed to perform mathematic calculations with the object of receiving quantitative indicators of economic-psychological events. In our opinion it is effective to take into account the experience of development economic psychology in the second half of XX century, especially 1960s and the beginning of 1970s. In this time its intensive move was connected with development mathematic models of economic development and public-business forecast.

Increased trends of use mathematical

Нарастающая тенденция использования математического аппарата, первоначально не-сложного, наблюдается по отдельным научным направлениям исследований и в отечественной экономической психологии. Некоторым примером, иллюстрирующим эту тенденцию, может служить изучение субъективного качества жизни в целом, в том числе в неблагоприятных экологических условиях, и качества трудовой жизни в частности. Имеются в виду исследования Г.М. Головиной и Т.Н. Савченко (2005), Г.М. Зараковского (2005), В.Б. Рябова (2007), Н.Н. Хащенко (2008) и др.

- На современном этапе развития экономической психологии особую актуальность приобретают комплексные исследования интегральных экономико-психологических феноменов, таких как: разные формы совместной экономической деятельности; типы индивидуальной и групповой экономической активности; экономическое самоопределение личности и группы; социально-экономическая компетентность; социально-психологический капитал организации; психологические конкурентоспособность и эффективность личности и группы, малого предприятия и холдинга, маркетинговой стратегии и рекламной кампании и т.д. Одним из важных принципов исследования интегральных феноменов является его комплексность, поэтому высоковалидными в теоретическом отношении являются комплексный и системный подходы к изучению экономико-психологических явлений.

- Реалии экономической сферы жизнедеятельности современного российского общества определяют высокую значимость именно научно-практических исследований по таким направлениям, как:

- психология занятости и безработицы;
- психология экономических конфликтов и кризисов разного масштаба;
- психология экономических рисков;
- экономическая психология домохозяйств;
- психологические аспекты международных экономических отношений;
- экономическая психорегионалистика;
- динамика экономического сознания и по-

apparatus, it is initially simple, is observed in separate scientific line of researches and native economic psychology. The example illustrated this trend may be the study of subjective life quality in the whole including adverse ecologic conditions and in particular labor life quality. It means the researches of G.M. Golovina, T.N. Savchenko (2005), V.B. Ryabov (2007), N.N. Hazhenko (2008) and others.

- Integrated studies of integral economic-psychological phenomena are obtained specific topicality at the present stage of development economic psychology. These phenomena are different forms of combined economic activity; the kinds of individual and group economic activity; economic self-determination of personality and group; socio-economic competence; socio-psychological capital organization; psychological competitiveness and effectiveness of personality and group, small enterprise and holding, marketing strategy and advertising campaign, etc. One of the most important principles of integral phenomena research is its complexity, therefore complex and systemic approaches to economic-psychological events study are high-valid in theoretical relation.

- Really economic sphere of life activity of modern Russian society identify high concernment of scientific-practical researches in such lines:

- employment and unemployment psychology;
- psychology of economic conflicts and different scale crisis's;
- psychology of economic risks;
- economic psychology of households;
- psychological aspects international economic relations;
- economic psychology of regions;
- dynamics economic consciousness and behavior in the conditions of global economic crisis;
- psychological problems development innovation policy in Russia;

ведения в условиях глобального экономического кризиса;

- психологические проблемы развития инновационной экономики в России;

- психологическая характеристика социально-экономических групп современной России;

- психологические аспекты макроэкономических проблем (отношение различных групп населения к экономической политике и экономическим институтам);

- духовно-нравственная детерминация экономического сознания и поведения – роль экономико-психологических компонентов в структуре российского менталитета и др.

Особо востребованными становятся исследования, организованные в форме периодических мониторингов экономического сознания и поведения различных групп населения в динамично изменяющихся социально-экономических условиях.

- Структуру и динамику экономико-психологических явлений (феноменов экономического сознания и поведения) принципиально важно изучать в тесной связи не только с организационно-управленческими отношениями, что практически реализуется экономическими психологами, но и собственно трудовыми, имеющими место в процессе производства товаров и услуг. Труд и связанные с ним многообразные феномены должны стать важнейшими компонентами в структуре интересов современных экономических психологов, занятых изучением психологических проблем собственности и собственников, финансового поведения (обращения с деньгами, кредитами, налогами и т.п.), инновационного экономического развития, преодоления экономического кризиса и его последствий и т.д. Перечисленные и многие другие явления невозможно понять и тем более целенаправленно влиять на них без специального анализа трудовых отношений между людьми и их группами.

- В зарубежной социальной, экономической и политической психологии сформировалось междисциплинарное научное направление, устанавливающее достоверные статистические связи между многообразными

- psychological description socio-economic groups of modern Russia;

- psychological aspects macroeconomic problems (attitude different population groups to economic policy and economic institutes);

- religious-moral determination economic consciousness and behavior;

- role economic-psychological components in the structure of Russian mentality, etc.

Researches which organized in the form of periodic monitoring economic consciousness and behavior different groups in dynamic changed socio-economic conditions are more important.

- The structure and dynamics of economic-psychological events (phenomena of economic consciousness and behavior) are principle important study intimately connected with not only organizational and administrative relations, that is practically realized by economic psychologists, but labor ones existed in the production goods and services process. Labor and connected with it phenomena must become the most significant component in interest structure modern economic psychologists. They busy study of psychological problems of ownership and owners, financial behavior (treatment of money, credits, taxes, etc.), innovative economic development, overcoming economic crisis and its consequences and the like. Enumerated and many other events are impossible understand, a fortiori affect on it without special analysis labor relations between people and their groups too.

- In foreign social, economic and politic psychology there is formed interdisciplinary scientific direction established reliable statistical communication between varied psychological population description different countries and economic indexes of development corresponding societies. Status analysis of specific researches implement in given scientific line is realized

психологическими характеристиками населения различных стран и экономическими показателями развития соответствующих обществ. Анализ состояния конкретных исследований, выполненных по данному научному направлению, осуществлен в самое последнее время²². Для него характерны некоторые особенности. Во-первых, данное направление предполагает преимущественно массовые дорогостоящие и трудоемкие исследования; во-вторых, в основе их организации и анализа данных лежит сравнительный кросскультурный метод; в-третьих, большое внимание исследователями уделяется историческому (не только социокультурному) контексту формирования и динамики интересующих связей. Среди психологических характеристик населения в первую очередь изучаются интеллектуальные, мотивационные, ценностные и др. Данное направление исследований может иметь некоторые перспективы в отечественной экономической психологии.

- В связи с развитием методов исследования важно отдельно поставить вопрос о необходимости использования экспериментального метода изучения экономико-психологических явлений и соответственно о развитии экспериментальной экономической психологии. Важность постановки данного вопроса объясняется многими причинами, среди которых целесообразно выделить несколько. Во-первых, метод эксперимента исключительно редко применяется в исследованиях экономических психологов, и тем самым нарушается предпочитаемый баланс в использовании разных взаимно дополняющих методов сбора, анализа и обработки данных. Поэтому явно требуется изменение сложившейся ситуации. Во-вторых, по критерию строгости и точности получаемых данных экспериментальный метод, безусловно, имеет преимущества по сравнению со многими используемыми методами эмпирических исследований. Поэтому развитие метода эксперимента в экономической психологии будет неизбежно приводить к повышению точности первичных данных об изучаемых явлениях. В-третьих, именно экспериментальный метод позволяет устанавливать причинно-следственные связи между экономико-психологическими и другими явлениями, выявлять их реальную детерми-

at the last time²² for which some features are typical. First of all, given direction assumes mainly mass, expensive and labor-intensive researches; the second, comparative cross-cultural method is situated at the heart of its organization and data analysis; the third, researchers focus more attention historical (not only socio-cultural) forming context and dynamics interested connections. Among psychological population description intelligent, motivational and value ones are studied first of all. This direction of researches may have some perspectives in native economic psychology.

- In connection with development research methods it is important put a question about necessity using experimental approach of research economic-psychological events and accordingly about development experimental economic psychology. The importance statement this question is explained a number of reasons. First of all, experimental method is exceptionally rarely conformed in the researches economic psychologists. Thus preferred balance of using different mutually completed collection methods, analysis and data-processing is broken. Therefore it is evident require the modification existed situation. The second, experimental method, of course, has advantages in comparison with many using methods empirical studies according to criterions severity findings and data accuracy. Therefore development experimental method in economic psychology will inevitably result in increase primary data studied events. The third, experimental method lets determine cause-and-effect relations between economic-psychological and other events, show up its real determination, therefore it realizes explanatory function of scientific research. Fourthly, strictly checked findings of experimental investigation in full measure guarantee effective problem solving. Thus failure risk, which often meets in practice, sharply comes down.

- At present time it is necessary satisfy the requirement in practice-oriented systems and

нацию, а следовательно, реализовывать объяснительную функцию научного исследования. В-четвертых, строго выверенные результаты экспериментальных исследований в наиболее полной мере обеспечивают эффективное решение научно-практических задач, и тем самым резко снижается риск неблагоприятного исхода, к сожалению, часто встречающегося на практике.

- В настоящее время необходимо также удовлетворить социальную потребность в практико-ориентированных методиках и методических программах: диагностических процедурах, методах воздействия, формирующих и обучающих программах, тренингах и т.д. Эти психологические методы и процедуры, приемы и техники востребованы ранним экономическим образованием, профессиональной экономической подготовкой, переподготовкой и повышением квалификации, службами управления персоналом организаций, сферой консалтинга, службами занятости, органами социальной защиты населения, службами психологической помощи и т.д.

- Безусловно, важным направлением научно-практической деятельности экономических психологов выступает психологическая экспертиза текущей, средне- и долгосрочной экономической политики, инноваций налогового, кредитного, страхового, пенсионного законодательства и других нововведений, например, монетаризации льгот различным социальным категориям населения и т.д.

Одним из основных условий перехода современной отечественной экономической психологии на новый этап развития должна стать реальная (практическая) интеграция экономистов и психологов с целью развития одновременно и экономической психологии, и поведенческой (психологической) экономики (или психоэкономики). Пространством такой интеграции целесообразнее всего должны стать образовательные учреждения экономического профиля, прежде всего университеты, которые, хотя и в разной степени, но уже накопили ценный опыт эффективного сотрудничества экономистов и психологов, ожидающий своего изучения, обобщения и распространения.

system programs: diagnostic procedures, impact methods, forming and teaching programs, training and the like. These psychological methods and procedures, receipts and technique are claimed early economic education, economic training, the services of management personnel organization, institutes social population protection, the services of psychological assistance, etc.

- There is no doubt that important direction scientific-practical activities economic psychologists is psychological expertise current, medium-term and long-term economic policy, innovations of tax, credit, insurance, pensionary and other introductions, for example, monetization facilities different social population groups.

Real (practical) integration of economists and psychologists with the purpose of development at the same time economic psychology and behavior (psychological) economy (psycho-economy) must become one of the main switch conditions of modern economic psychology to new development stage. The space such integration more expediently must become educational institution economic profile, first of all universities, which have already saved in different degree valued experience of effective cooperation economists and psychologists. This space waits its study, summarizing and expansion. It means such institutes of higher education as Baikal state university of economy and law, the state university - the Higher Economic School, Saint-Petersburg state financial economic university, Saratov state socio-economic university.

If you see from the direction of psychologists on development such integration, it is expedient put next question: how must psychologists' move towards economic science and interaction with economists appear? Let give pithy answer on it is possible emphasizing and offering a few positions:

Имеются в виду такие вузы, как: Байкальский государственный университет экономики и права, Государственный университет – Высшая школа экономики, Санкт-Петербургский государственный финансово-экономический университет, Саратовский государственный социально-экономический университет, Финансовая академия и др.

Если посмотреть со стороны психологов на развитие такой интеграции, то целесообразно задаться следующим вопросом: в чем же конкретно должно выражаться движение психологов в сторону экономической науки и к взаимодействию с экономистами? Содержательно ответить на этот вопрос можно, выделив и предложив несколько позиций:

- психологам необходимо научиться понимать закономерности социально-экономического развития общества, причем в соответствии с разными моделями его развития;

- выделить и теоретически отразить наиболее значимые понятия экономической науки, которые уже используются в экономической психологии и особенно которые могут стать полезными для ее развития;

- описать наиболее крупные, по мнению психологов, «предметные поля», на которых объединяются интересы психологической и экономической наук и которые становятся междисциплинарными «зонами» их взаимосвязанного развития на ближайший период;

- добиться в качестве исполнителей включения психологов в реализацию комплексных теоретических и научно-практических программ, разработанных и выполняемых преимущественно экономистами;

- совместно с экономистами участвовать в профессиональной подготовке по разным направлениям и специализациям: экономической психологии, поведенческой (психологической) экономике и возможным другим; при этом допускается или даже становится желательной общая, объединяющая специализация по экономической психологии (для психологов и экономистов) и т.д.

Необходимо также напомнить о научно-организационных, научно-издательских и научно-образовательных условиях развития

- psychologists must learn the regularities of socio-economic development society in accordance with different models its development;

- psychologists must find and theoretically introspect the most important concepts economic science which have used in economic psychology and especially which can become helpful for its development;

- psychologists must describe the largest «object fields» combined interests of psychological and economic sciences and became interdisciplinary «zones» of its interconnected development in the nearest period;

- psychologists must achieve as performers inclusion themselves in realization complex theoretical and scientific practical programs designed and executed mainly by economists;

- psychologists must together with economists take part in training in different lines and specializations: economic psychology, behavior (psychological) economy and possible other, at that general combined economic psychology specialization (for economists and psychologists) is assumed or becomes desired.

It is necessary remind about scientific-organizational, scientific-publishing and scientific-educational conditions of development economic psychology, which earlier picked out time and again underlining its meanings.

Intensive preparation separate scientific editions is one of the conditions of development interested us psychology' branch. These scientific editions not only promote us more fundamental understanding psychological regularities economic events, but systematize and summarize received scientific and scientific-practical results. And the appearance new authors of professionally executed monographic investigations are the main index of development.

экономической психологии, которые приходилось ранее неоднократно выделять, подчеркивая их значение.

Одним из условий развития интересующей нас отрасли психологии является интенсивная подготовка отдельных научных изданий, не только продвигающих нас к более глубокому пониманию психологических закономерностей экономических явлений, но и систематизирующих и обобщающих полученные научные и научно-практические результаты. Важный показатель развития при этом – появление новых авторов профессионально выполненных монографических исследований.

Необходимым условием развития является также активное внедрение специализированных в области экономической психологии компонентов в программы разных научных и научно-практических конференций, симпозиумов, семинаров и т.п. более широкого содержания – психологического, экономического, междисциплинарного и др.

Можно утверждать, что экономическая психология как специализация в системе профессиональной подготовки психологов уже состоялась. Актуальная задача сегодня – это не столько широкое распространение специализации по экономической психологии и не столько борьба за ее выживание среди других специализаций через привлечение будущих специалистов, сколько последовательное повышение качества программы подготовки и учебно-методического обеспечения. Это с одной стороны, а с другой – возникает чрезвычайно трудоемкая задача организации соответствующей специализации на экономических факультетах. Сложность состоит не только в отсутствии достаточного опыта такой деятельности, но и в низкой психологической готовности к созданию такой специализации у разных категорий ее участников (администрации, студентов, профильных специалистов и т.д.).

Еще одним важным условием развития экономической психологии является возобновление совместной деятельности экономических психологов в профессиональных психологических сообществах (ассоциациях, обществах, их секциях и т.п.), а также включение в работу профессионального экономического общества России, что

The necessary condition of development also is intensive introduction specialized components in the area of economic psychology in programs different scientific and scientific-practical conferences, symposia and seminars and the like of more wide meaning – psychological, economic, interdisciplinary and other.

It is possible assert economic psychology as specialization in the system of psychologists training has already formed. Today topical problem is not so much wide expansion economic psychology specialization and struggle of its survival among other specializations by way of attraction future specialists as much consistent increase quality of training program and program of teaching and methodical securing. That is on the one hand, on the other hand – appearance of extraordinarily labor-intensive problem of organization corresponding specialization on economic departments. Complexity consists not only in lack sufficient experience such activities, but low psychological readiness to create such specialization in different categories its participants (administration, students, profile specialists and so on).

The renewal combined activity economic psychologists in professional psychological communities (associations, societies, its sections and the like) and the introduction in the work professional psychological Russian society is one of the important conditions of development economic psychology too. This helps to gain helpful experience and serves considerable foundation to organize independent association in the future; it is already possible.

Traditional and efficient mobilization form of scientific research must become routinely acting seminar of discussion relevant scientific and scientific-practical problems in the sphere of economic psychology; this seminar lets initiate and coordinate corresponding investigations.

поможет накопить полезный опыт и послужит существенным основанием для организации в будущем самостоятельной ассоциации, которая в принципе уже возможна.

Традиционной и действенной формой мобилизации научно-исследовательской работы должен стать регулярно действующий семинар по обсуждению актуальных научных и научно-практических проблем в области экономической психологии, который, в свою очередь, позволит инициировать и координировать соответствующие исследования. Важной вехой в этой связи стало создание специализированных журналов в Саратовском государственном социально-экономическом университете и Байкальском государственном университете экономики и права. Журналы, в принципе, способны взять на себя выполнение не только научных функций, но и организационных, координационных и др.

Организация специализированных семинаров и конференций, деятельности профессиональных ассоциаций, производства научных, периодических и иных изданий должна способствовать целенаправленному и пролонгированному обсуждению в профессиональном сообществе современного состояния теоретической, эмпирической и практической экономической психологии, истории ее зарождения и становления, а также ее перспектив в системе психологической науки и смежных с нею наук.

The creation specialized journals in Saratov state socio-economic university and Baikal state university of economy and law is the important milestone in this connection it. The journals in principle are able to take upon themselves execution not only scientific functions but organizational, coordinating and other ones.

The organization of specialized seminars and conferences, activities of professional associations, production scientific, periodic and other issues must assist in purposeful and prolongate discussion current status theoretical, empirical and practical economic psychology, history of its origin and becoming and its perspectives in the system of psychological science and adjacent with it sciences in professional community.

¹ См.: *Соболева И.* Недоиспользование трудового потенциала страны: путь в направлении, обратном мировому // URL: <http://www.chelt.ru/2003/6-03/soboleva-6-3.html>.

² См.: *Заславская Т.И.* Социетальная трансформация российского общества: деятельностно-структурная концепция. М., 2002.

³ См.: *Мальцева И.О., Роцин С.Ю.* Гендерная сегрегация и трудовая мобильность на российском рынке труда М., 2006.

⁴ См., напр., работы: *Гимпельсон В.Е., Капилюшиников Р.И., Синявская О.В., Царева Е.В.*

⁵ См.: *Демин А.Н., Попова И.П.* Способы адаптации безработных к трудной жизненной ситуации // Социс. 2000. №5. С.35-46.; *Ростовский В.П.* Социально-психологические проблемы безработицы // Социальная психология экономического поведения / отв. ред. А.Л. Журавлев, Е.В. Шорохова. М., 1999. С.224-237.

⁶ *Rico R., Alcover C.M., Sánchez-Manzanares M., Gil F.* The joint effects of communication behaviors and task interdependence on trust development and maintenance in virtual project teams // 14th European Congress on Work and Organizational Psychology (EAWOP). Santiago de Compostela, 2009; *Verburg R., De Rooij J., Den Hartog D.* Leadership. Shared Understanding and Trust in Geographically Distributed Teams // 14th European Congress on Work and Organizational Psychology (EAWOP). Santiago de Compostela, 2009; *Zornoza A., Orenge V., Peñarroja V.* Trust and Coordination in virtual teams: A temporal perspective // 14th European Congress on Work and Organizational Psychology (EAWOP). Santiago de Compostela, 2009.

⁷ См.: *Штейнберг И.* Русское чудо: локальные и семейные сети взаимоподдержки и их трансформация // Неформальная экономика: Россия и мир / под ред. Т. Шанина. М., 1999.

- ⁸ См.: Демин А.Н. Личность в кризисе занятости: стратегии и механизмы преодоления кризиса. Краснодар, 2004. 315 с.
- ⁹ См.: Шмигин И. Философия потребления / пер. с англ. Харьков, 2009. 304 с.
- ¹⁰ См.: Фромм Э. «Иметь» или «быть». М., 2008. С. 168.
- ¹¹ См.: Фромм Э. Там же С. 49.
- ¹² См.: Belk R.W., Bahn K.D., Mayer R.N. Developmental recognition of consumption symbolism // Journal of Consumer Research. 1982. № 9. P. 4-17; Cherulnik P.D., Wilderman S.K., 1986 и др.
- ¹³ См.: Anand P., Cowton C.J. The ethical investor: Exploring dimensions of investment behaviour // Journal of Economic Psychology. 1993. №14. P. 377-385; Bobek D., Hatfield R. An investigation of the theory of planned behaviour and the role of moral obligation in tax compliance // Behavioural Research in Accounting. 2003. №15. P. 13-38; Borrello M.G., Morricone M., Pedon A., Benevene P. Ethical Finance between saving and investment // Cross fertilization between Economics and Psychology: IAREP/SABE Proceedings / B. Yang Lester (ed.). Philadelphia: Drexel University, 2004; Cooper C., Schlegelmilch B. Key issues in ethical investment // Business Ethics: An European Review. 1993. №2. P. 213-227; De Bondt W. F. M. A portrait of the individual investor // European Economic Review. 1998. №42. P. 831-844; Hofmann E., Hoelzl E., Kirchler E. Ethical investment: How do moral considerations influence investment behaviour? // 30th Annual Congress IAREP. Prague, Czech Republic, September 21-24. 2005; Lewis A. Good money, bad money: The case of socially responsible investment in UK // World Futures. 2001. №56. P. 399-408; Webley P., Lewis A., Mackenzie C. Commitment among ethical investors: An experimental approach // Journal of Economics Psychology. 2001. №22. P. 27-42.
- ¹⁴ См.: Borrello M., Pedon A. Conventional or ethical investment? The choice of a group of Italian investors: an experimental approach // 30th Annual Congress IAREP. Prague, Czech Republic, September 21-24. 2005.
- ¹⁵ См.: Altman M. Opening Up the Objective Function: Core and Marginal Altruism, Moral and Ethical Acts // 30th Annual Congress IAREP. Prague, Czech Republic, September 21-24. 2005; Baron J. Thinking and Deciding (3rd ed.). Cambridge: Cambridge University Press, 2000; Becker G. Accounting for Tastes. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 1996; Dalla Costa J. The Ethical Imperative: Why Moral Leadership is Good Business? Perseus Books, Massachusetts, 1998; Etzioni A. The Moral Dimension: Toward a New Economics. N. Y.: Free Press, 1988; Jones T.M. Ethical decision making by individuals in organizations: An issue-contingent model // Academy of Management Review. 1991. №16. P. 366-395 и др.
- ¹⁶ См.: Горбачева Е.И., Купрейченко А.Б. Отношение личности к деньгам: нравственные противоречия в оценках и ассоциациях // Психол. журнал. 2006. №4. Т.27. С.26-37; Купрейченко А.Б., Молодых Е.Н. Нравственно-психологические и эмоциональные факторы организационной культуры // Вестник университета. 2008. №8 (46). С. 82-87; Табхарова С.П. Взаимосвязь доверия и недоверия личности другим людям с отношением к соблюдению нравственных норм делового поведения: дис... канд. психол. наук. М., 2008.
- ¹⁷ См.: Современные проблемы российской ментальности: мат Всерос. науч. конф. / под ред. В.Е.Семенова. СПб., 2005.
- ¹⁸ См.: Карнышев А.Д., Бурменко Т.Д., Иванова Е.А. Человек и собственность. Иркутск, 2006. 364 с.
- ¹⁹ См.: Дейнека О.С. Экономическая психология. Социально-политические проблемы. СПбУ, 1999; Винокуров М.А., Карнышев А.Д. Введение в экономическую этнопсихологию: учеб пособие. Иркутск, 2000; Карнышев А.Д., Бурменко Т.Д., Иванова Е.А. Человек и собственность. Иркутск, 2006.
- ²⁰ См.: Горбачева Е.И., Купрейченко А.Б. Указ. соч. // С.26-37.
- ²¹ См.: Дейнека О.С. Экономическая психология. Социально-политические проблемы. СПб., 1999; Демин А.Н. Личность в кризисе занятости: стратегии и механизмы преодоления кризиса. Краснодар, 2004; Журавлев А.Л., Купрейченко А.Б. Экономическое самоопределение: Теория и эмпирические исследования. М., 2007; Винокуров М.А., Карнышев А.Д. Введение в экономическую этнопсихологию: учеб. пособие. Иркутск, 2000; Карнышев А.Д., Бурменко Т.Д., Иванова Е.А. Человек и собственность. Иркутск, 2006; Китова Д.А. Материальное самообеспечение личности в изменяющихся социально-экономических условиях России: Психологическое исследование. Ставрополь, 2003; Локшина Э.Х. К вопросу о концепции российской экономической психологии в XXI веке // Психология и экономика: Труды 2-й Всероссийской научно-практической конференции РПО. Москва – Калуга, 2002. С. 49-56; Позняков В.П. Психологические отношения и деловая активность российских предпринимателей. М., 2001; Позняков В.П. Психологические отношения субъектов экономической деятельности. М., 2000.
- ²² См.: Журавлев А.Л., Ушаков Д.В. Образование и конкурентоспособность нации: психологические аспекты // Психологический журнал. 2009. №1. Т.30. С. 5-13.

Андрей Николаевич Емелин
(научный сотрудник Центра психолого-экономических исследований СГСЭУ при СНЦ РАН)

СТРУКТУРА ОТНОШЕНИЯ СУБЪЕКТА К ДЕНЬГАМ

Ключевые слова: отношение, структура отношения, субъект, деньги, отношение к деньгам.

В статье рассматривается категория отношения и предлагается его структура, представленная такими элементами, как контактность, опасность, полезность и значимость. Выдвигается гипотеза о историческом изменении субъективного восприятия денег и эмпирическим путем выявляется структура отношения к деньгам.

In article the relation category is considered, and its structure, presented by such elements, as "contactnost", danger, utility and the importance, is offered. The hypothesis about historical change of subjective perception of money is put forward, and by empirical way the structure of the relation to money is revealed.

Andrey Nikolaevich Emelin
(The scientific employee of Center of psycho-economic research SSSEU at Saratov science center RAS)

STRUCTURE OF THE RELATION OF THE SUBJECT TO MONEY

Key words: relation, relation structure, subject, money, relation to money.

Проблема отношения к деньгам, иначе говоря – монетарных или денежных отношений, на настоящий момент времени очень популярна в науке. В частности, вопросами отношения к деньгам занимались и занимаются: В.С. Автономов, С.А. Ашинов, О.С. Дейнека, А.И. Королев, А.Б. Купрейченко, М.Б. Маринов, Е.Н. Панина, А.М. Перельман, А.Ю. Русаков, М.Ю. Семенов, И.И. Семенова, А.В. Степанова, С.П. Табхарова, А.Б. Фенько и многие другие.

Говоря об актуальности темы, на наш взгляд, стоит в первую очередь коснуться самого феномена денег. Как известно, представления людей о деньгах весьма необычны. Возможно, отчасти это детерминирует тот факт, что деньги есть уникальное средство получения благ – ничего подобного в природе не существует, и деньги являются исключительно челове-

ческим изобретением, тогда как для любой другой вещи, придуманной людьми, в природе можно найти ту или иную аналогию или же увидеть, от чего изобретатели отталкивались, создавая ее, проследить последовательность предыдущих открытий, приведших к этому. О сущности и смысле денег размышляли многие ученые на протяжении сотен лет: Шарль Луи Монтескье, Адам Смит, Карл Маркс, Джон Мейнард Кейнс и многие другие давали ответ на этот вопрос, исходя из потребностей и понимания запросов своего времени¹.

Но для большинства людей деньги – это в первую очередь лишь бумажные купюры или металлические монеты, которые используются в повседневной жизни². Однако, задаваясь, пожалуй, самым естественным вопросом – что заставляет воспринимать других людей деньги как

ценность, на которую возможно обменивать товары, представляющие ценность, с позволения сказать, «объективную» (еда, вода, жилье, результаты труда и т.п.), мы попадаем в своеобразный лабиринт мнений и суждений. Деньги являются для множества людей одним из главных стимулов к труду, а следовательно, к воспроизводству материальных благ, направленных на удовлетворение большинства потребностей человека. И при этом в психологическом плане деньги можно изучать еще во многих аспектах, под различными углами зрения, в связи с шаткостью самой категории «отношение», хотя изучение феномена специфического отношения к деньгам, позволило бы, на наш взгляд, иначе взглянуть на мотивацию труда и в целом экономическое поведение. Мы же хотели бы взглянуть в данной работе на указанную проблему с позиции структуры отношения, для чего считаем необходимым осветить вопросы о возникновении денег и положении вещей в науке, касательно отношений как таковых.

Как известно, самые ранние письменные упоминания о зарождении денежной системы зафиксированы в том виде, который свое время Адам Смит назвал «товарообменом, или меновой торговлей». Товарный обмен, или как его еще называют – бартер, и сегодня имеет место тогда, когда кто-то не имеет достаточного количества наличных денег или хочет при его помощи уйти от налогов³. Однако он имеет значительные недостатки. А. Фернам и М. Аграйл относят к таковым: необходимость двойного совпадения желаний – когда каждая из двух сторон при товарообмене должна хотеть именно того, что есть у другой; неблагоприятные условия для установления системы мер стоимости; относительную ценность обмениваемых товаров – можно поменять несколько предметов меньшей стоимости на один предмет большей стоимости, но если нужен только один предмет меньшей стоимости, то сделка может не состояться, если обмениваемые предметы нельзя

разделить; бартер не просто отсрочить – некоторые товары портятся и требуют довольно быстрого употребления.

Постепенно для решения указанных проблем люди научились устанавливать «цены» в определенных единицах стандартного товара, который стал предпочитаться как средство расчета в торговых операциях. И здесь, на наш взгляд, кроется один из наиболее существенных переломов восприятия первых денег, так как цена товара, принятого за единицу обмена, постепенно становилась с этого момента все более фиксированной. То есть субъективная ценность (субъективная цена), того что люди выбирали в качестве денежной единицы, никак изначально не могла быть равной для одного человека по отношению к другому. Так, одними из известных примеров первых денег являются: соль (в Нигерии), какао (в Мексике), шкуры животных (в России, Канаде, Монголии, Скандинавии), зерно (в Индии). И для человека имеющего, к примеру, очень много какао в Мексике, в то время когда оно служило там денежной единицей, ценность этого продукта была наверняка сильно отличной от того человека, кто не имел какао вовсе. Однако несмотря на это данные товары все же укоренились и служили денежными единицами; вполне возможно, что это происходило под влиянием людей, имеющих больше власти и данного товара, чем остальные – так как именно им было выгодно такое положение вещей и именно они имели к тому необходимые возможности. Тем не менее это не умаляет уникальности явления – когда человек из цены субъективной попытался сделать объективную цену товара – равную для всех.

Дальнейшей эволюцией денег можно назвать использование металлов в торговых странах Средиземноморья. Это были золото, серебро и медь – их качество почти не изменялось со временем, т.е. их можно было долго хранить, а также их было легко делить на необходимые части. Однако качество металлов в слитках было неодина-

ково, и они были довольно громоздки, что усложняло обмен. В результате это привело к тому, что торговцы стали маркировать собственные слитки, для того чтобы дать гарантию, что тот или иной слиток имеет определенную цену, позднее стали использоваться кусочки металла меньшего размера, эволюционировавшие спустя некоторое время в монеты⁴.

И здесь кроется уникальный психологический феномен – очередная попытка привести внутреннее к внешнему. Ставя свои первые маркировки на слитках, торговцы тем самым овеществляли идеальное до того «доверие». Они как бы подписывались под тем, что можно доверять данному слитку, так как он проверен ими, в итоге степень доверия тому или иному торговцу служила степенью доверия слитку как единице товарообмена⁵.

Следующим этапом развития денег можно назвать появление бумажной валюты как почти абсолютного воплощения исключительно общественного доверия, так как сама по себе бумажная купюра (вне общества) не несет в себе абсолютно никакой пользы. И если металлические слитки могли бы согнуться хотя бы на переплавку их в орудия труда, то бумажные деньги могут быть применимы человеком вне общества разве что для розжига костра, чтобы согреться; при этом внутри общества те же деньги могут играть для человека огромную роль и выступать очень серьезной ценностью.

Последним существующим этапом видоизменения денег можно назвать электронные деньги, существующие исключительно в виде информации, записанной на соответствующих электронных носителях. Это еще более идеализирует их, переводит акцент с материальной на идеальную сторону восприятия как феномена. Это позволяет еще в большей степени дистанцироваться от важной некогда материальной сути денег, имеющей определяющее значение для их стоимости, и воспринять их как универсальное средство улучшения качества жизни.

Мы хотели бы также обратить внимание на хронологическое изменение сути денег для человека. Вектором этого изменения может являться, как мы уже упомянули, все более глубокое восприятие их как единого универсального средства улучшения качества собственной жизни. Подобное восприятие денег людьми имеет место уже в настоящее время: восприятие их как объекта, позволяющего получить любое необходимое благо тому субъекту, который ими располагает, что можно посчитать весьма удобным и целесообразным с точки зрения человеческой функции для общественного развития, так как это позволяет обществу создавать узких специалистов, занимающихся максимально эффективно в определенной, предназначенной для них сфере. Однако ряд предыдущих утверждений необходимо рассмотреть, через призму отношения, чтобы понять насколько они соответствуют действительности.

На данный момент «отношение» возможно определить, лишь, дифференцируя его от прочих понятий, и это дает возможность увидеть, что отношением не является. Для того чтобы понять суть отношения, необходимо наполнить его достаточным содержанием, что позволило бы лучше разобраться в сути этого феномена, и такие попытки известны как в отечественной, так и в зарубежной науке.

В нашей стране, первым, кто затронул проблему отношений, является А.Ф.Лазурский. В дальнейшем феномен отношения рассматривался учеником Лазурского – В.Н.Мясищевым. Он сделал очень существенный вклад в развитие теории отношений такими работами, как «Личность и неврозы», «Психические особенности человека» и собственно «Психология отношений», и его можно назвать родоначальником теории отношений в нашей стране.

Раскрывая сущность понятия «отношение» в психологии, В.Н.Мясищев говорил, что психологический смысл отношения в том, что оно является одной из

форм отражения человеком окружающей его действительности⁶. Формирование отношений в структуре личности человека происходит в результате отражения им сущности тех социальных объективно существующих отношений общества в условиях его «макробытия» и «микробытия», в котором он живет. То есть, отталкиваясь от данного утверждения, можно заключить, что человек относящийся есть человек знающий, имеющий представление о тех социальных институтах общества, внутри которого он существует, однако не обязательно, что соответствующий их требованиям.

Непосредственно отношениям Мясищев давал такое определение: «Отношения – в развернутом виде представляют собой целостную систему индивидуальных, сознательных, избирательных связей личности с различными сторонами объективной действительности. Эта система вытекает из всей истории развития человека, она выражает его личный опыт и внутренне определяет его действия, его переживания»⁷.

При этом отметим, что философское определение отношения звучит так: отношения – это необходимый момент взаимосвязи всех явлений, обусловленный материальным единством мира⁸. В отношениях проявляются свойства, присущие тому или иному процессу или вещи. Отношения так же объективны, как и сами вещи. Человек, вступая в такие объективные (предметные) отношения, отражает их в своем сознании в виде отношений субъективных (психологических), которые показывают, какова субъективная позиция человека в его объективных связях, какой психологический отклик вызывают окружающие его предметы, люди, явления.

Как видно из определений, они ничуть не противоречат друг другу, а наоборот, скорее вносят ясность в рассматриваемую категорию. Во-первых, становится определенно ясно, что отношение в обоих случаях понимается как связь. Стоит

отметить, что в математике определение отношения тоже не противоречит выделению наличия связи. В большом энциклопедическом словаре отношением называется «частное от деления одной величины на другую»⁹, т.е. результат деления одной вещи на другие.

Например, если мы поделим воду из графина на пять равных частей, разлив ее по пяти стаканам, то вода в каждом из стаканов будет как раз показывать отношение общего количества воды (которое было в графине) к пяти стаканам. При этом вода остается неизменной, она лишь перетекла из одного сосуда в другие, и количество воды в любом из стаканов будет связано с водой в графине через отношение количества воды в графине к количеству стаканов.

Таким образом, мы пока остановимся на утверждении, что отношение есть некая система связей личности с элементами окружающей действительности, что повторяет подход В.Н. Мясищева.

Важно учесть, что упоминание личности в определении не случайно, так как Мясищев отводил важное место отношениям, в структуре личности человека и был в этом не одинок. Изучению сущности отношений, их места в структуре личности, особенностей их проявления посвящены многочисленные работы философов, психологов, педагогов (А.А. Бодалев, Л.И. Божович, А.М. Василевская, В.В. Давыдов, Л.В. Занков, И.Д. Зверева, А.Г. Здравомыслов, Т.Н. Козинцева, К.И. Корегин, А.А. Люблинская, А.С. Макаренко, С.Д. Максименко, В.С. Мерлин, В.К. Павловская, Л.П. Салеева, В.А. Сухомлинский, А.И. Щербаков, В.А. Ядов, С.Г. Якобсон и др.).

В качестве компонента структуры личности отношения изучаются в рамках психологии личности, где рассматриваются особенности становления и развития отношений человека как его индивидуальной характеристики.

Так, С.Л. Рубинштейн рассматривает сознание как единство отражения и отно-

шения к отражаемому¹⁰. Им подчеркивалось огромное значение отношений в становлении личности: «Личностью является лишь человек, который относится определенным образом к окружающему»¹¹.

В.М. Кабаева говорит, что данный подход позволяет трактовать действия человека не только как технические операции, но и как поступки, выражающие отношение. Анализ человеческого поведения с такой точки зрения позволяет раскрыть содержание и историю духовной жизни¹².

Наиболее известными концепциями структуры личности являются: концепция динамической структуры личности К.К. Платонова¹³, концепция А.Г. Ковалева¹⁴, концепция В.Н. Мясищева¹⁵ и концепция человека Б.Г. Ананьева¹⁶.

И очень, на наш взгляд, удачно будет привести высказывание Б.Ф. Ломова о том, что «несмотря на различие трактовок личности, во всех... подходах в качестве ее ведущей характеристики выделяется направленность. Направленность выступает как системообразующее свойство личности, определяющее ее психологический склад. Именно в этом свойстве выражаются цели, во имя которых действует личность, ее мотивы, ее субъективные отношения к различным сторонам действительности: вся система ее характеристик»¹⁷.

«Термин «отношение», – пишет он, – подразумевает... прежде всего, субъективную позицию личности в социальном окружении. «Отношение» здесь включает момент оценки, выражает пристрастность личности»¹⁸.

Также в работах В.А. Ядова можно встретить подробное описание отношений или диспозиций в рамках личностной структуры. «Все эти явления суть не что иное, как фиксированные в социальном опыте личности предрасположенности, или диспозиции к восприятию и оценке некоторой ситуации, условия деятельности и готовности действовать в этих условиях определенным образом»¹⁹. Мы считаем, однако, что не совсем правомерно

приравнивать диспозиции к отношениям, однако разграничением этих терминов, мы займемся позднее. А пока хотелось бы отметить историю развития категории отношений в России и за рубежом, так как это, на наш взгляд, имеет определяющую роль в дальнейших попытках разобраться в сути отношения.

Первоначально понятие «отношения» в психологию ввел Т. Липпс в начале XX в. Он разделил отношения на положительные и отрицательные²⁰.

Однако стоит внести важное замечание, начиная описывать историческое развитие работ, посвященных отношению проблематике: все существующие работы на данный момент времени, по нашему мнению, можно условно разделить на два основных подхода: отечественный и западный. И вопрос о правомерности приравнивания рассматриваемых явлений на западе и в отечественной науке стоит довольно остро. Наиболее четко суть первого подхода, на наш взгляд, выражена вышеупомянутым определением В.Н. Мясищева. Западный же подход к сущности отношений (аттитюдов) содержится в определении Г. Олпорта, согласно которому оно представляет собой «состояние духовной и нервной готовности, организованное в силу опыта»²¹.

Хотя с английского «аттитюд» (*attitude*) переводится на русский как «отношение», стоит более детально рассмотреть ту и другую категорию. Так например, Г.М. Андреева считает, что они описывают различные психические образования. Учитывая временные рамки исследований ученых в данных направлениях можно сказать, что отечественные работы были начаты несколько раньше западных. Так, начало исследований на Западе датируется 1918 г., когда американские ученые У. Томас и Ф. Знанецкий ввели понятие «аттитюд», определив его изначально как состояние сознания индивида относительно некоторой социальной ценности²². В отечественной же психологии проблема отношений была поставлена в

1912 г. А.Ф. Лазурским в связи с изучением характера, что уже было упомянуто в начале нашей работы. И приведенные примеры позволяют говорить о том, что, с одной стороны, первоначальным предметом исследования было состояние (аттитюд), а с другой – некий элемент человеческой психики (отношение). Исходя из этого, можно сказать, что отечественные и западные исследователи занимались изучением несколько различных вещей. Поэтому мы считаем, что приравнивание аттитюда и отношения не совсем правомерно и происходит лишь по причине проблем в изучении того и другого – в попытках компенсировать недостатки в одной теории, взяв элементы из другой.

После того, как на Западе аттитюд был рассмотрен в качестве одной из детерминант поведения личности, стали появляться и попытки разложить его на составные элементы, т.е. выявить его структуру, которых, стоит заметить, нами не найдено в отечественной науке. Так, в работах М. Смита предложена структура аттитюда, включающая в себя три элемента: когнитивный, аффективный и конативный. По мнению американского ученого, человеку необходимо для акта «отношения» воспринять что-либо, прореагировать эмоционально и совершить некую поведенческую реакцию. М. Смит выдел вышеуказанные компоненты, по сути, показав три сферы через которые возможно изучать аттитюд как феномен. Эти компоненты представляют собой средства взаимодействия человека с окружающей действительностью.

Однако после хорошо известного эксперимента Р. Лапьера в исследованиях аттитюда возникли серьезные трудности. В результате этого к 1930-м гг. возникло уже несколько различных взглядов на аттитюд. Появилось множество противоречивых его толкований.

Исследователи, принадлежащие к различным научным школам, в зависимости от своих теоретических взглядов стали выделять в аттитюдах различные пара-

метры, а именно: те, кто придерживается трактовки аттитюда как эмоциональной предрасположенности, выделяют в нем направленность и интенсивность, при рассмотрении его как поведенческой готовности (бихевиоризм) рассматривают в нем типологический анализ поведенческих планов, сторонники когнитивного направления считают наиболее важными параметрами численность когнитивных компонентов, их иерархичность, информационное содержание и временную перспективу. Существует более десятка различных характеристик аттитюда, подвергающихся изучению²³.

Хотя существует большой объем теоретических и эмпирических изысканий, в котором зачастую интересующая проблема рассматривается весьма детально, как пишет П.Н. Шихарев, обилие «минитеорий» не дает возможности зарубежным исследователям подняться к более широкому обобщению²⁴. И можно также согласиться с весьма жестким на этот счет утверждением А.Н. Смирнова, что западные исследователи оказались в ситуации, когда «за деревьями не видно леса»²⁵.

В отечественной психологии нет столь выраженного дробления категории отношения, что, на наш взгляд, значительно упрощает ее рассмотрение, позволяя более точно разобраться в самой сути феномена. И учитывая, что наиболее глубокое рассмотрение «отношение» получило в работах В.Н. Мясищева, мы будем опираться в первую очередь на его видение проблемы, хотя и считаем, что его трактовка отношений есть не что иное, как очень хорошая почва для дальнейшего углубления в суть отношенческой проблематики. И мы будем иметь возможность предложить собственный взгляд на отношение, обозначенный уже в предыдущих наших работах.

Необходимо отметить, что очень глубокий обзор современной научной ситуации касательно «отношений» дан в кандидатской диссертации В.Н. Кабаевой. Она описывает подходы В.С. Мерлина,

Б.Ф. Ломова, В.А. Ясвина, С.Д. Дерябо, К.А. Абульхановой и многих других ученых.

Так, например, В.С. Мерлин, пишет В.Н. Кабаева, отмечал, что «в мотивах деятельности выражается отношение человека к предметам и явлениям окружающего мира», «всякий мотив характеризует определенное направление и содержание отношения»²⁶. Однако В.Н. Мясищев подчеркивает, что «отношение имеет характер потенциальный, выражающий вероятность реализации избирательной активности»²⁷, в связи с чем отношение не всегда реализуется в деятельности и может иметь индифферентно-пассивный характер.

Согласно Б.Ф. Ломову, в процессе жизни в обществе у каждого индивида формируется многоуровневая система субъективно-личностных отношений. Ее можно описать как многомерное «субъективное пространство», каждое измерение которого соответствует определенному отношению (к труду, к собственности, к здоровью и т.д.): «Не все отношения, в которые включена личность объективно, приобретают для нее «субъективную окраску»²⁸. Иными словами, из всей совокупности объективных отношений с миром, в которые включена личность, ею особо выделяются те, что связаны с удовлетворением тех или иных ее потребностей и, следовательно, являются для нее значимыми. Именно отражение этой связи придает отношениям к объектам и явлениям мира «субъективную окраску», т.е. объективные отношения приобретают характер субъективных отношений личности»²⁹.

Нельзя обойти также взгляды Д.Н. Узнадзе – основателя грузинской психологической школы. Он писал, что «в случае наличия потребности и ситуации ее удовлетворения в субъекте возникает специфическое состояние, которое можно охарактеризовать как установку его к совершенно определенной деятельности, направленной на удовлетворение его ак-

туальной потребности». Непосредственно установку Узнадзе понимал как «модус целостного субъекта (личности) в каждый дискретный момент его деятельности»³⁰. Однако вопрос о приравнивании отношения и установки поставить, на наш взгляд, не просто, так как они рассматривают несколько иные явления. Установка является, по Д.Н. Узнадзе, неким состоянием, и это гораздо ближе к западному пониманию аттитюда (так же рассматриваемым состоянием). Отношение же в отечественном подходе – есть система связей личности, которые, в свою очередь, могут вызывать определенные психофизиологические состояния, но ими непосредственно не являются.

Так, например Б.Ф. Ломов отмечает, что категория «субъективные отношения» является родовой по отношению к таким понятиям, как «установка», «личностный смысл», «аттитюд»³¹. При этом понятие «установка», раскрываемое как центральная модификация личности (Д.Н. Узнадзе), подчеркивает интегральный характер субъективно-личностных отношений; личностный смысл их связь с общественно выработанными значениями; аттитюд – их субъективность³².

А.Н. Леонтьев связывает отношения с категорией смысла. В своих работах он выделяет понятия «значение» и «личностный смысл», первое из которых трактуется как обобщенное отражение действительности; выработанное человеком и не зависящее от отношения к ней человека. Личностный смысл представляет собой сторону движения значения, выражающуюся в приобретении им «пристрастности», «личностный смысл выражает именно его отношение к осознаваемым объективным явлениям»³³. Леонтьев называет «значение» и «смысл» факторами образования «сознания».

К.К. Платонов в структуре индивидуального сознания выделяет ряд подструктур, к первой из которых (атрибуты сознания) он относит отношение, познание, переживание. Под отношением понимает-

ся «активный компонент индивидуального сознания и его объективная связь с отражаемым миром, объективизирующаяся в психомоторике»³⁴.

Б.И. Додонов рассматривает направленность, как систему программ отношений, скоординированных между собой³⁵.

Эти и другие труды ученых дают возможность представить категорию отношения определенным образом, хотя и довольно сложно охватить весь спектр научных работ, касающихся тем или иным образом отношенческой проблематики. Так, нами не затронуты пока позиции В.Н. Ядова, Л.С. Выготского, А.Р. Лурии, В.В. Давыдова, А.А. Залаевской и др., что будет сделано в дальнейших работах, посвященных изучению отношений. А пока нами выбраны, на наш взгляд, лишь работы тех ученых, чьи позиции будут играть определяющую роль в изучении сути отношений. И, имея уже столь весомый набор мнений, на наш взгляд, возможно выделить некоторые общие свойства отношений в работах упомянутых ученых и выдвинуть собственное, не столько описательное, сколько вполне обоснованное и содержательное мнение по поводу изучаемой категории научного знания.

Итак, как неоднократно подчеркивалось выше, отношение есть система связей. В философии под связью понимается взаимообусловленность³⁶, и если попытаться рассмотреть через взаимообусловленность систему связей личности, то получается следующее.

На человека постоянно воздействует неопределенное количество элементов окружающей действительности, будь то влажность воздуха, атмосферное давление, освещенность помещения, температура, цветовая гамма окружения и т. д. При этом, находясь под воздействием всего этого, любое действие, любая мысль будут неотделимо связаны с внешней средой, с тем, как влияет окружающая обстановка на человека. Не секрет, как изменяется состояние (на пример восприятие и мышление) человека в условиях

некомфортных для него – стресс, неуютные условия вроде повышенной или пониженной температуры, этому посвящено множество экспериментов психологов и биологов, поэтому трудно отрицать, что изменение окружения человека обуславливает в определенной степени его состояние. Можно, конечно, сказать, что определенные условия, являющиеся комфортными, т.е. такие, которые человек не стремится изменить, не будут оказывать никакого воздействия на его состояние, однако в данном случае, на наш взгляд, можно говорить лишь о том, что эти условия определяют то состояние человека, которое он не хочет изменять.

И если обратиться к структуре слова «взаимообусловленность», ясно, что оно подразумевает взаимные условия – т.е. условия зависимости одного от другого. Следовательно, реакция человека по изменению окружающей действительности, во многом детерминирующаяся факторами внешней среды, будет носить ответный характер, именуемый в психологии отражением³⁷ (преломляться через психические особенности каждого конкретного человека). Отсюда вытекает взаимообусловленность, являющаяся в свою очередь связью. При этом совокупность взаимообуславливающих факторов, несомненно, будет являться системой, так как не рассматривать любой воздействующий на отношение фактор, к примеру, влияние земного тяготения на человека – значит исключать его из общей системы факторов, влияющих на состояние человека, что на наш взгляд приведет к не совсем точному толкованию того или иного отношения. Хотя мы и допускаем, что некоторые факторы оказывают на отношение крайне незначительный эффект.

В подтверждение этих слов мы хотели бы отметить также следующее. Если отталкиваться от идеалистической картины мира, можно сказать, что мир един, и отделить один из его элементов от другого возможно, лишь выделив определенные различные свойства этих элементов, при-

чем сделать это может лишь субъект. И механизм выделения этих свойств можно охарактеризовать, по нашему мнению, как оперирование двумя полярными факторами: то, что отделяет субъекта от объекта отношения, и, то, что субъекта связывает с ним.

Возьмем такой пример, как работа в сети Интернет. Чем больше человек проводит время в Интернете и чем больше на его жизнь Интернет влияет тем сильнее происходит своего рода идентификация этим человеком себя с Интернетом (так как сети занимают все большую часть жизни человека, как бы становясь частью этого человека) – это фактор связи.

Однако человек отделяет себя как личность, как существо из плоти – от виртуального. Говоря себе внутренне: это я, а это Интернет, мы с ним не одно и то же. И это, по нашему мнению, есть фактор разделения.

Таким образом, мы предлагаем определение отношения, которое будет звучать так: *отношение – это константный принцип субъективного восприятия мира, создающий множественность вещей в рамках целостной действительности.*

Под константой имеется в виду то, что не изменяется, не может стать иным по форме и содержанию. Однако этим мы не хотим противоречить утверждениям других ученых о бесспорном существовании различных видов отношений. В данном определении мы лишь утверждаем, что все они строятся по единому принципу.

Говоря о принципе, мы придерживаемся определения из новейшего философского словаря.

Говоря же о множественности вещей в рамках целостной действительности, мы подразумеваем описанные выше отделение и связывание между собой вещей, которые происходят в восприятии мира субъектом. То есть разграничение одной вещи от другой в условиях, когда отделить их друг от друга может лишь субъект, выделив в них различные свойства.

Таким образом, отношение к деньгам

– это выделение из окружающей действительности особого внутрисоциального средства достижения необходимых благ.

И этот вывод позволяет нам коснуться непосредственно структуры отношения.

В новейшем философском словаре под структурой (лат. *structure* – «строение», «расположение», «порядок») понимается совокупность внутренних связей, строение, внутреннее устройство объекта.

Мы хотели бы представить наше видение структуры отношения к деньгам, отталкиваясь от выдвинутых определений, так как, по нашему мнению, это новый взгляд на данную проблему, и он может дать возможность лучше понять проблемы экономического поведения, притяжения решений и мотивации.

Говоря об отношении как о константном принципе субъективного восприятия мира, создающем множественность вещей в рамках целостной действительности, мы хотели бы определить в первую очередь механизмы выделения субъектом определенных элементов действительности как чуждых себе и как тождественным себе.

То есть, на наш взгляд, выделяя некий объект в мире, человек посредством определенных механизмов соотносит этот объект с собой и оценивает его как часть себя или же как нечто инородное.

В подтверждение этому мы хотели бы привести ряд примеров.

Отношение к предмету. Один из способов оценки действительности человеком – это чувственные (эмоциональные) переменные комфортно некомфортно, при помощи которых он определяет степень удовлетворенности своих потребностей. При этом любой внешний раздражитель будет рождать определенное его отношение к ситуации.

Если человек, к примеру, только что получил заработную плату и чувствует себя в связи с этим очень комфортно, то его отношение к полученным деньгам будет строиться следующим образом: он будет воспринимать их как часть себя в

большой мере, чем до этого, а отделять их от себя в меньшей мере. Про эти деньги человек уже может сказать «это мое», что вполне можно назвать сознательной, избирательной связью личности к определенной стороне действительности (по В.Н. Мясищеву).

Отношение к ситуации. Для примера возьмем ситуацию увольнения человека с его любимой работы. В данном случае идеальное восприятие человеком себя как сотрудника той организации, из которой его увольняют, будет для него положительным воплощением себя. Т.е. человеку было комфортно ощущать себя сотрудником этой организации, это удовлетворяло некие его потребности, а ситуация увольнения лишает его этого самоощущения. Соответственно повышается степень оценки ситуации как «не я», так как человек не хочет, чтобы это с ним происходило, и это влечет соответствующее отношение, и негативные эмоции.

Отношение к себе. Допустим, что некому человеку не нравится то, как он выполняет свою работу. Соответственно его отношение к себе идеальному, т.е. выполняющему данную работу соответствующим образом, будет являться в большей степени «не я». Разграничением себя реального и себя идеального.

Эти примеры, на наш взгляд, хорошо показывают разграничение и объединение субъектом себя и окружающей действительности, посредством чего и строится отношение.

Однако без конкретизации механизмов разграничения и объединения, несомненно, описание структуры будет неполным. И мы хотели бы указать те компоненты, которые формируют собой структуру отношения.

Мы предлагаем рассматривать структуру отношений как состоящую из четырех компонентов: контактности (субъективной вероятности вступить во взаимодействие с объектом отношения), опасности (вероятности получить некое вредное воздействие), полезности (вероятности

удовлетворить свои потребности при помощи объекта отношения) и значимости как производной от взаимодействия переменных.

Исходя из этого, можно заключить, что структура отношения субъекта к деньгам являет собой совокупное сочетание контактности, опасности и полезности денег, рождающее разграничение «я» или «не я» по отношению к объекту «деньги».

Данное утверждение мы попытались проверить в эмпирическом исследовании. В рамках него было использовано 2 методики. Одна из них – методика, разработанная в Центре психолого-экономических исследований СГСЭУ СНЦ РАН, «Определение структуры отношения» – как следует из ее названия, направленная на выявление силы выраженности, упомянутых ранее, компонентов структуры отношения. В качестве второй методики мы выбрали изучение ценностных ориентаций по М. Рокичу.

Тест «Определение структуры отношения» представляет собой таблицу, в которой респонденту предлагается отметить, насколько определенный объект (деньги, здоровье, труд, люди, любовь, слава, развлечение, доверие, ответственность, «я») соответствует для них контактности, опасности, полезности и значимости. Результаты записываются в баллах от -3 до +3, где -3 – крайне низкий уровень соответствия; -2 – низкий; -1 – ниже среднего; 0 – средний; +1 – выше среднего; +2 – высокий; +3 – крайне высокий уровень. Таким образом, респонденты отмечали величину переменных, составляющих отношение, согласно нашей гипотезе. При этом во время проведения методики мы отметили, что наиболее сложными для заполнения, для опрашиваемых оказались участки отмеченные серым в табл. 1. Несмотря на то, что для высказывания более определенного вывода требуются дополнительные данные, мы осмелимся предположить причину этого. Объекты «здоровье», «любовь», «доверие», «ответственность», «я» – это

Методика «Определение структуры отношения»

Объекты	Контактность	Опасность	Полезность	Значимость
Деньги				
Здоровье				
Труд				
Люди				
Любовь				
Слава (признание)				
Развлечения				
Доверие				
Ответственность				
Я				

внутренние объекты для человека, то, что «есть в человеке». А потому, на наш взгляд, они вызвали затруднения в ответах прежде всего по графе контактности, поскольку опрашиваемые обязаны были столкнуться с вопросом, насколько их внутренний мир подконтролен их собственной воле. То есть, к примеру, могли ли они «приказать» себе доверять или испытывать ответственность.

Помимо указанной методики, нами использовалась также методика М. Рокича. Начиная говорить о ней, отметим: не смотря на то что автор постарался составить списки ценностей таким образом, чтобы они включали в себя в общем виде все ценности человека, мы сочли необходимым добавить третью шкалу ценностей, в которой расположили объекты из теста «Определение структуры отношения». Мы сделали это потому, что таким образом нам было наиболее удобно проверять, насколько отличается величина значимости данных ценностей от переменных-контактности, опасности и полезности.

В ходе исследования были опрошены 112 человек, среди которых были люди разного возраста, социального статуса, и материального положения.

При сопоставлении результатов в первую очередь мы хотели бы обратить внимание на то, что в тесте М. Рокича лишь 11,42% испытуемых выбрали максимальный балл значимости материального благополучия (отсутствие материальных

затруднений), расположив данную ценность на первом и втором месте. Тогда как в тесте «Определение структуры отношения» 34,28% испытуемых определили значимость денег как максимальную (+3). Это может говорить о том, что для многих людей деньги служат средством достижения не только материального благополучия, или же о том, что «деньги» включают в себя, по мнению испытуемых, гораздо больше, чем просто материальное благополучие.

Очень интересен, на наш взгляд, тот факт, что, рассчитывая моду по группе «С», мы получили такие значения (см. табл. 2).

Это может хорошо характеризовать людей, выбравших данные ценности наивысшими. Так, человеку, для которого ценность денег будет очень высокой гораздо менее важна слава и признание (44% людей поместили славу на последнее место и 22% – на предпоследнее) – для него будет наиболее важен заработок и материальное благополучие. Это подтверждается и ценностью которую выбрало наибольшее количество людей, для которых значимость денег представляется очень высокой – для них крайне ценно их здоровье.

Это также подтвердилось на списке «А» по М. Рокичу. Наибольшее число выборов отдано ценности № 3 (физическое и психическое здоровье).

Достаточно высоким показателем вы-

Мода ценностей по группе «С»

+3	Выбор ценности № 6	Здоровье
+2	Выбор ценности № 3	Любовь
+1	Выбор ценности № 9	Доверие
-1	Выбор ценности № 10	Я
-2	Выбор ценности № 8	Слава
-3	Выбор ценности № 8	Слава

боров обладала ценность «уверенность в себе». К ней по списку «А» склоняются 26% людей, которые находят значимость денег наиболее высокой.

Стоит заметить (это подтверждает вышесказанное), что лишь 2,8% испытуемых поставили ценность «деньги» на первое место в тесте М. Рокича в добавленной нами шкале. Эта графа состоит из 10 ценностей, что гипотетически должно осложнять выбор в том, что наиболее ценно. Это заставляет вновь предположить, что выбор был детерминирован иными ценностями, чем просто ценностью денег. Также видно, что ценность «материально обеспеченная жизнь» является, по М. Рокичу, ценностью терминальной, т.е. той, к которой человек стремится непосредственно, в отличие от инструментальных ценностей, которые по сути есть «инструменты» достижения. Чтобы лучше разобраться в открывшемся вопросе, мы так же посчитали процентное соотношение людей определивших деньги как максимально для себя контактные, опасные и полезные.

Показатель по полезности составил 41% из числа опрошенных. То есть почти половина выборки находит в деньгах максимальную пользу, в то время как значимость материального благополучия оказалась высока гораздо для меньшего числа людей. И это опять же позволяет заключить, что деньги служат для людей средством достижения иных вещей, значительно чаще, чем являются самоцелью.

Примечательно, что процент людей для кого особенно значима материально обеспеченная жизнь, и тех, кто находит деньги контактными для себя, практически совпадает. Это 11% и 13,6% соответственно.

Это может говорить о том, что почти равное количество людей, имеющих деньги ценят наиболее значимым материальное благосостояние. Однако важно заметить, что, не смотря на схожесть процентного соотношения, эти выборы сделали совершенно разные люди! То есть одни опрошенные нашли деньги для себя максимально значимыми, другие же определили, что они для них максимально контактные. Это свидетельствует о том, что, во-первых, люди, для которых деньги контактны (т.е. доступны) не видят для себя высокой ценности материальной обеспеченности. И наоборот, те кто ее для себя таковой находит, не чувствует достаточной контактности денег. Это, однако, еще не говорит, что эти люди не имеют определенного уровня доходов (возможно вполне приличного по общественным меркам), просто их потребности значительно превышают их возможности, что и рождает на наш взгляд подобную тенденцию.

Число людей, определяющих как наиболее значимую материально обеспеченную жизнь, и людей, для кого деньги являются наиболее опасными, незначительно. Это 11% и 4,7% соответственно. Стоит сказать лишь, что только один человек, отметившей максимальную опасность де-

нег, счел наиболее значимой материально обеспеченную жизнь. На наш взгляд, чтобы уловить определенную закономерность в данном аспекте, необходимо проводить еще более объемное исследование, увеличивая выборку.

И подводя итоги, можно сделать вывод о том, что структуру отношения субъекта к деньгам возможно увидеть через рассмотрение совокупного сочетания указанных выше компонентов отношения,

так как при их помощи можно проанализировать всевозможные нюансы отношения. И помимо этого, данные компоненты позволяют соотнести структуру отношения с ценностями личности. На данный момент исследование структуры отношения не закончено и продолжается нами в рамках работы в Центре психолого-экономических исследований СГСЭУ при СНЦ РАН.

¹ См.: *Юровицкий В.* Эволюция денег: денежное обращение в эпоху изменений. М., 2004. 496 с.

² См.: *Мартыненко В.В.* Социальная философия денег // Вопросы философии. № 11. 2008. С.143-144.

³ См.: *Фернам А., Аграйл М.* Деньги. Психология денег и финансового поведения. СПб., 2005. 352 с.

⁴ См.: Там же.

⁵ См.: *Неверов А.Н.* Экономико-психологические факторы общественного развития. Саратов, 2008. 200 с.

⁶ См.: Там же.

⁷ См.: *Мясищев В.Н.* Основные проблемы и современное состояние психологии отношений человека. М., 1960. Т.2. С. 111.

⁸ Новейший философский словарь / сост. А.А. Грицанов. Минск, 1998. 896 с.

⁹ Большой энциклопедический словарь. URL:<http://dictionaries.rin.ru/cgi-bin/see>.

¹⁰ См.: *Рубинштейн С.Л.* Бытие и сознание. О месте психического во всеобщей взаимосвязи явлений материального мира. М., 1957. 328 с.

¹¹ См.: *Рубинштейн С.Л.* Основы общей психологии. М., 1946. 704 с.

¹² См.: *Кабаева В.М.* Формирование осознанного отношения к собственному здоровью у подростков: автореф. дисс.... канд. психол. наук. М., 2002.

¹³ См.: *Платонов К.К.* О системе психологии. М., 1972.

¹⁴ См.: *Ковалев А.Г.* Психология личности. М., 1970.

¹⁵ См.: *Мясищев В.Н.* Личность и неврозы. Л., 1960.

¹⁶ См.: *Ананьев Б.Г.* Человек как предмет познания. СПб., 2001. 288 с.

¹⁷ См.: *Ломов Б.Ф.* Методологические и теоретические проблемы в психологии. М., 1999. 350 с.

¹⁸ См.: Там же.

¹⁹ См.: *Смирнов А.Н.* Личность и среда жизнедеятельности: социально-психологический аспект. Саратов, 2006. 204 с.

²⁰ См.: *Липс Т.* Руководство к психологии. СПб., 1907.

²¹ См.: *Неверов А.Н., Неверова А.В., Смирнов А.Н.* Социальная психология. Саратов, 2008.

²² См.: Там же.

²³ См.: *Смирнов А.Н.* Личность и среда жизнедеятельности: социально-психологический аспект. Саратов, 2006. 204 с.

²⁴ См.: *Шихарев П.Н.* Исследование социальной установки в США // Вопросы философии. 1973. № 2. С. 159-166.

²⁵ См.: *Смирнов А.Н.* Указ. соч.

²⁶ См.: *Мерлин В.С.* Лекции по психологии мотивов человека. Пермь, 1971. 120 с.

²⁷ См.: *Мясищев В.Н.* Психология отношений / Под ред. А.А. Бодалева; Вст. ст. А.А. Бодалева. М., 1995. 356 с.

²⁸ См.: *Ломов Б.Ф.* Методологические и теоретические проблемы психологии. М., 1984. 444 с.

²⁹ См.: *Кабаева В.М.* Указ. соч.

³⁰ См.: *Узнадзе Д.Н.* Психологические мотивации поведения человека. М., 1969.

³¹ См.: Там же. С. 170.

³² См.: Там же.

³³ См.: *Леонтьев Д.А.* Методика изучения ценностных ориентаций. М., 1992. Вып. 5.

³⁴ См.: *Платонов К.К.* Способности и характер // Теоретические проблемы психологии личности. М., 1974. С. 187, 208.

³⁵ См.: Додонов Б.И. Потребности, отношения и направленность личности // Вопросы психологии. 1973. № 5. С. 27.

³⁶ Новейший философский словарь / сост. А.А. Грицанов. Минск, 1998. 896 с.

³⁷ Отражение в философии – свойство материи, заключающееся в воспроизведении особенностей отражаемого объекта или процесса. (Большой энциклопедический словарь. URL:<http://dictionaries.rin.ru/cgi-bin/see>);

Отражение – всеобщее свойство материи, заключающееся в способности объектов воспроизводить с различной степенью адекватности признаки, структурные характеристики и отношения других объектов
Психологический словарь «ПЛАНЕЯ». URL:http://planej.ru/dic/o/o_46.htm.

³⁸ См.: Неверов А.Н. Указ. соч.

³⁹ Принцип (лат. *principium* – начало, основа, происхождение, первопричина) – основание некоторой совокупности фактов или знаний, исходный пункт объяснения или руководства к действиям. Новейший философский словарь / сост. А.А. Грицанов. Минск, 1998. 896 с.

⁴⁰ Новейший философский словарь / Сост. А.А. Грицанов. Минск, 1998. 896 с.

МЕТОДОЛОГИЯ ПСИХОЛОГИИ И ЭКОНОМИКИ

**Jacques Van Bockstaele,
Maria Van Bockstaele,
Pierrette Schein,
Martine Godard-Plasman**
(Centre de socioanalyse
Paris, France)

A TOOL OF ANALYTIC INTERVENTION: ACTION-SIMULATION-COGNITION (ASC)

Key words: socioanalysis, group relations, social objects.

In the article, the socioanalysis, the tool of analytic intervention for social objects' research – is considered. It was developed by French sociologists Jacques Van Bockstaele and Maria Van Bockstaele in 1970s. The socioanalysis allows an efficient investigating of intra/intergroup relations, for example, between public and private institutions, administrative and executive powers, central and local authorities, industry and public opinion representatives. In this article the theoretical and methodological bases, and also technical instructions for application, allowing successfully applying of the given research tool, are presented.

В статье рассматривается инструмент аналитического вмешательства для исследования социальных объектов – социоанализ, разработанный французскими социологами Жаком Ван Бокстеле и Марией Ван Бокстеле в 1970-х гг. Социоанализ позволяет продуктивно исследовать интра- и интергрупповые отношения, например, отношения между общественными и частными учреждениями, административными и исполнительными органами, центральными и местными властями, промышленностью и представителями общественного мнения. В статье представлены теоретические и методологические основания, а также технические инструкции, позволяющие успешно применять данный исследовательский инструментарий.

**Жак Ван Бокстеле,
Мария Ван Бокстеле,
Пьер Шейн,
Мартин Годард-Плазман**
(*Центр социологического анализа
Париж, Франция*)

**СРЕДСТВО АНАЛИТИЧЕСКОЙ ИНТЕРВЕНЦИИ:
«ДЕЙСТВИЕ – СИМУЛЯЦИЯ – ПОЗНАНИЕ» (ДСП)**

Ключевые слова: социоанализ, групповые отношения, социальные объекты.

The objective of analytic intervention is to render the capacity for self-investigation accessible to social entities, which involves mobilising the resources of knowledge and experience relevant to action. This objective only can be achieved if the intervening analyst has access to a suitable tool or technique for analytically handling the demand for such intervention (1963). The specificity of the demand, furthermore, calls for appropriate intervention practices. Socioanalysis, as a tool of reference, has helped us in developing such practices, adapted to the specificities of action problematics (1990).

Here we present a tool of analytic intervention, Action-Simulation-Cognition (ASC), which we created at the beginning of the 1970s and have been using ever since whenever necessitated by the nature of the demand. The specific relationship between action, simulation and cognition arises from our research hypotheses (1994a, 1994b) which, in turn, are based on our theoretical and methodological viewpoints:

- Intra/intergroup relations form the basis of action strategies of social entities; these relations contribute to producing mental representations in the agents; action influences cognitive activity and limits its externalisation.

- The mechanisms involved in the functioning of a given social entity are reproducible and can be simulated under the right conditions.

- The particular intra/intergroup relations at play in analysis are those which bring together the team of socioanalysts and

Цель аналитической интервенции состоит в познании степени возможного вмешательства в социальные процессы, которые заключаются в мобилизации ресурсов знания и опыта, релевантных действию. Эта цель может быть достигнута при условии наличия у аналитика доступа к соответствующему инструментарию и техникам (1963). Кроме того, на способы самой интервенции оказывают влияние особенности условий, необходимые для интервенционных воздействий. Социальный анализ как метод исследования помогает нам развивать эти способы, адаптировать к условиям социального процесса (1990).

В данной статье мы представляем прием аналитической интервенции, обозначенный нами как «действие – симуляция – познание» (ДСП), который мы разработали в начале 1970-х и с тех пор применяем для изучения природы потребностей. Особенность взаимосвязи между действием – симуляцией – познанием основывается на системе рабочих гипотезах (1990 а, 1990 б), базирующихся на следующих теоретико-методологических принципах:

- интра/интергрупповые формы взаимоотношения базируются на стратегиях действия в социальной среде. Эти взаимоотношения отражаются агентами в виде ментальных репрезентаций. Действительность оказывает определяющее воздействие на познавательную активность и ограничивает ее экстернализацию;

- механизмы функционирования соци-

the systems demanding intervention on a contractual basis.

A demand for intervention is judged admissible and appropriate for use of the ASC tool, if it has the following characteristics:

- The demand for analytic intervention is jointly expressed by two entities in structural and/or institutional interaction;

- The demanders wish to undertake together an analytic investigation of the problems they claim to have encountered in their activities and in the exercise of their duties;

- The problems identified give rise to an initial delimitation of the field of investigation and determine the relative positions, characterised as internal and external, of the two entities.

In the following piece, we present the tool itself. We also describe the operational conditions of the technical set-up. Then we will set out the aspects of evaluation relating to its technical coherence, practical effectiveness and theoretical foundations.

1 - The ASC Tool

The research hypotheses mentioned above are directly involved in the ASC technical set-up. The joint demand which emerges from systems in structural or institutional interaction is grounded in specific intra/intergroup relations. These relations are historical and functional in nature. Any type of interaction between systems develops on an ongoing basis, the acts of each being noted and weighed by the other. This produces conflicts and gives rise to images and judgements which provide material for representations. And these representations, when invested in action, are then externalised in the form of explicit cognitive activity. As examples of intra/intergroup relations, one may consider the relations between public and private institutions, technicians and operators, administrative and technical departments, political powers and management, central and local authorities, industry and public opinion representatives, etc.

Approaching the socioanalysts in the first place attests to a political willingness on the part of the demanders to undertake an analytic investigation together. The team of socioanalysts receives this

ального процесса репрезентативны и могут быть простимулированы при правильных условиях;

- специфика интра/интергрупповых взаимоотношений оказывает воздействие на действия команды социальных аналитиков и систему интервенций на договорной основе.

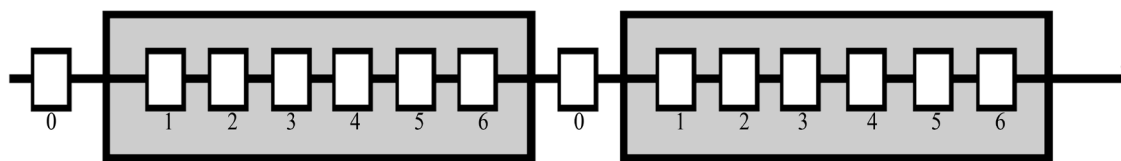
Требование на вмешательство оценивается как допустимое и предназначенное для использования метода «действия – симуляции – познание» в том случае, если в нем присутствуют следующие условия, одновременно выраженные двумя сообществами при проведении аналитической интервенции:

- потребители желают принять совместное участие в исследовании проблемы, с которой, как они утверждают, столкнулись при осуществлении деятельности и выполнении обязанностей;

- идентифицированные проблемы позволяют задать исходные границы области и определить исходные положения двух групп потребителей (внутренние и внешние).

Следующая часть статьи посвящена непосредственно самой методике аналитической интервенции, а также техническим условиям ее применения, после чего мы также рассмотрим полезный эффект применения методики с практической и теоретической точек зрения.

1. *Описание метода.* Исследовательские гипотезы, определяющие применение метода ASC, тождественны вышеуказанным. Конкретные требования, исходящие от потребителей, находящиеся в структурном и институциональном взаимодействии, основаны на специфике внутри/межгрупповых отношений. Последние, в свою очередь, имеют историческую и функциональную природу. Любой тип взаимодействия между системами строится на постоянной основе, действия каждой из них фиксируются и оцениваются системой-контрагентом. Это порождает конфликты и является источником образов и суждений, обеспечивающих материал для репрезентаций. Последние, в свою очередь, включаются в действие, после чего экстернализируются в форме эксплицитной познавательной активности. В качестве приме-



*Box 1. Documents**

*Рис.1. Документы**

incipient demand for intervention, still in its early stages of evolution, looking upon the problematics involved as a preliminary piece of information.

This first step enables the demander systems to identify the categories of agents concerned, and take on the responsibility for bringing together selected members of each. These agents then meet with the team of socioanalysts to arrange the intervention, and acquaint themselves with the technical instructions and the procedures of operation.

The three boxes below reproduce the three documents handed out during this preliminary meeting:

Schedule (Box 1)

A schedule is drawn up. A series of six daily sessions, to be repeated if necessary, is planned. Participant attendance throughout a given series of sessions is compulsory.

Technical Instructions (Box 2)

These instructions are composed of four items:

1. The aim is to explore the knowledge and experience of the participants for the purpose of building and promoting a common project, Project P, based on the specific nature of the demand.

2. The task is to explore Project P: its contents, its exchanges, its transmission and its possible expansion.

3. The principles and rules of operation necessary for bringing imagination and memory into play.

4. The role of the socioanalysts:

ра внутри/межгрупповых отношений могут выступать взаимоотношения общественных и частных институтов, технологов и операторов, административных и технических служб, политиков и корпоративных менеджеров, центральной и местной власти, бизнеса и общественного мнения и т.д.

В первую очередь, привлечение социальных аналитиков основывается на политической воле со стороны групп-потребителей, имеющих потребность в аналитическом вмешательстве, принять участие в проведении совместных аналитических исследований. Команда социальных аналитиков получает информацию о возникновении такой потребности на самых ранних стадиях ее эволюции, рассматривая данную информацию как предварительную. Этот первый шаг позволяет общностям-потребителям идентифицировать категории заинтересованных агентов и принять на себя ответственность за их взаимное сближение. Выбранные агенты встречаются с командой аналитиков для осуществления интервенции и ознакомления с техническими инструкциями и процедурой ее проведения. Приведенные ниже схемы показывает типовые документы, предоставленные участникам во время предварительного собрания (см. рис. 1).

На схеме представлены шесть ежедневных сессий, предусматривающие возможность повтора при необходимости. Участники обязательно принимают участие во всех сессиях.

* Each grey rectangle represents a minimal unitary sequence of six days (numbered from 1 to 6).

Each sequence is preceded by a preliminary meeting (designated 0).

* Каждый серый прямоугольник представляет минимальную цельную последовательность, состоящую из шести дней (пронумерованы от 1 до 6).

Каждой последовательности предшествует предварительная встреча (обозначено 0).

*Action-Simulation-Cognition (ASC)
Technical Instructions*

1. Aim

To develop, with the different categories of agents involved, the dynamics of imagination and memory with a view to exploring any knowledge and experience relevant to building and promoting a common project (referred to below as project P).

2. Task

The participants have the responsibility, according to specified procedures (see box 3), of:

- producing the material necessary to project P,*
- promoting intra/intercategory exchanges,*
- sharing the experience acquired collectively,*
- anticipating and organising, if need be, the participation of new categories of agents deemed necessary for the advancement of project P*

3. Principles of Operation

- the situation is neither deliberative nor consultative: discussions are not engaged in for the purpose of making decisions; there is no formal agenda, predetermined order of speech or notes taken during sessions.

- there is freedom and parity of expression, along with the right to remain silent.

- a mutual agreement is undertaken to abstain, whether during or after the task, from personally attributing any comments made by individuals.

4. Role of the Socioanalysts

The role of the team of socioanalysts is to contribute to:

-ensuring adherence to the principles laid down in #3, for the protection of the individuals, the categories of agents, and the entities represented;

- analysing the situations met in the course of handling the task defined in #2.

- interpreting the implications of the aim in #1 and the obstacles involved in the advancement of project P.

© *Centre de socianalyse,
Paris, 1996*

protection, analytic assistance through the handling of the task, interpretation of involvement and resistances.

Procedures of Operation. Each daily program is organised on the basis of the same procedure, beginning with an initial distribution of the participants to different locations e.g., (different rooms, large partitioned room). This is followed by two stages, where the conditions under which the task is accomplished are differentiated: the first stage provides for the functioning of each group as successively constituted

*Действие – симуляция – познание (ДСП)
Техническая инструкция*

1. Цель:

Развить в соответствии с различными категориями динамику воображения и памяти для изучения любых знаний и опыта, относящихся к осознанию и продвижению совместных проектов (ниже обозначен как проект P).

2. Задание:

Участники несут ответственность за следующие процедуры (см. схему 3):

- создание необходимых для P-проекта материалов;*
- развитие меж/внутригрупповых категорий обмена;*
- участие в коллективном опыте;*
- прогнозирование и организацию, если это необходимо для развития проекта P, новых категорий участников.*

3. Принципы операций:

- ситуация не является совещательной и консультативной: обсуждение не ставит своей целью принятия решения, отсутствует формальная программа, подготовленные выступления. Запрещается ведение записей во время сессии;

- выражение мнений (как и право участников на молчание) свободно и строится на паритетной основе;

-заклячая взаимное соглашение во время или после выполнения задания следует воздерживаться от персонализации высказываний, сделанных участниками.

4. Роль социальных аналитиков:

- состоит в соблюдении принципов, изложенных в 3 пункте для обеспечения безопасности категории агентов и социальных общностей;

- в анализе ситуации, возникающей в ходе выполнения заданий, указанных в пункте 2;

- интерпретации движений к цели, обозначенных в пункте 1, и препятствий, возникающих при разработке совместного проекта.

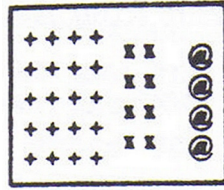
© *Центр социологического анализа,
Париж, 1996*

Инструкции участникам (см. рис. 2) включают 4 пункта:

1. Цель исследования состоит в изучении знания и опыта участников для включения в общий проект (проект P), основанный на заявленной потребности.

2. Задача состоит в разработке проекта P, его содержание, возможности обмена между группами, а также его расширение и развитие.

3. Принципы и правила, необходимые для



Participants Categories

- + internal member
- ± internal member (assigned to a location)
- x external member
- @ socioanalyst (assigned to a location)

Initialization: Dividing up the Participants into Different Locations (period 1).

Slips of papers for drawing lots publically are prepared, each bears a symbol identifying a particular location [A, B, C, D]. The internal members (+) drew lots, four of which pick slips with underlined symbols [A, B, C, D] and thus become [+], assigned to that particular location for the day.

The external members [x] then draw lots

The socioanalysts [@] also draw lots, each of which is assigned to a given location for a day.

Введение: Размещение участников по различным помещениям (период 1).

Подготавливаются бланки для проведения публичной жеребьевки, каждый имеет символ, обозначающий определенное местоположение (A, B, C, D). внутренние участники (+) проводят жеребьевку, 4 человека из них сортируют бланки с подчеркнутыми символами и это становится (+), подтверждающим определенное месторасположение в течение дня. Участники со стороны затем проводят жеребьевку. Социологические исследователи также проходят этот процесс, каждый из них получает определенное место на определенный день.

	Period 1	Period 2	Period 3	Period 4
Location A	++ x ± ++ x @	++ x ± ++ x @	++ x ± ++ x @	++ x ± ++ x @
Location B	++ x ± ++ x @	++ x ± ++ x @	++ x ± ++ x @	++ x ± ++ x @
Location C	++ x ± ++ x @	++ x ± ++ x @	++ x ± ++ x @	++ x ± ++ x @
Location D	++ x ± ++ x @	++ x ± ++ x @	++ x ± ++ x @	++ x ± ++ x @

Stage 1. Group Functioning in Different Locations during each Period.

During each Period, each constituted group at a different location has the objective of building and promoting a common project (Project P). This requires the proper application of the principles and rules of operation in order to produce the material necessary to Project P and to promote intra/intercategory exchanges. At the end of each period and in each group, the participants are rotated by drawing lots, a procedure carried out under the double responsibility of the two persons [+ , @] assigned to the location for the day.

Шаг первый. Функционирование группы в различных местах в течение каждого периода.

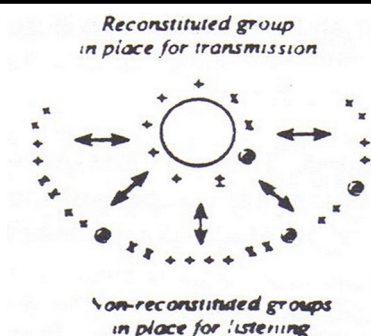
В течение каждого периода каждая составленная группа в различном местоположении имеет цель построения и продвижения общего проекта (Проекта П). Это требует точного применения/использования правил и принципов действия для разработки материала, необходимого для Проекта П и продвижения внутри- и межкатегориальных изменений. В конце каждого периода, участники в каждой группе сменяются проведением жеребьевки. Процедура осуществляется при двойной ответственности двух людей, определяемых местоположением дня.

Transmission and Reconstitution Session

Order of partition reconstitution by locations



L(i)	P1	P2	P3	P4
L(i)	P1	P2	P3	P4
L(i)	P1	P2	P3	P4
L(i)	P1	P2	P3	P4



Stage 2 Reconstitution of Successive Partitions

Each group of individuals brought together at a location [L A,B,C,D] during a period [P 1, 2, 3, 4] is designated [LA P1, LA P2, ... LB P1, LB P2, etc].

Each group [L1 P1], in its turn, situates itself around a central table according to the following procedure: location by location (the order of the locations is determined by lots) and, for each location, period by period by beginning with the last and going back in time (P4 —> P1).

In this central position, the members of each reconstituted group speak according to the fixed order of categories [-, x, +, @]. Their task is to transmit the material produced and to express any observations considered relevant. They maintain their right to remain silent. Organization of this speaking time, with respect to the overall duration of stage 2 and the speaking time required by the following groups, is part of the transmission task.

Members of the other groups present are seated around the reconstituted group and remain silent.

Box 2. Instructions

by lots in those independent locations during a given period (such periods have a set duration); the second stage is devoted to the reconstitution of all the successive partitions in order to transmit the material produced and to express any observations considered relevant.

The technical set-up is designed to facilitate analysis in the manner already described. It is clearly geared towards breaking down habitual modes of production, while the rules and principles are at variance with the norms that usually govern fruitful exchanges.

From the beginning, and until such time as the participants become familiar with the technical set-up, the analytic situation is often perceived as foreign to that of a productive organisation. The procedures do not seem to lead anywhere. The material produced

Шаг второй. Воссоздание последовательности участников. Каждая группа лиц собирается воедино в месте (L A,B,C,D) в течение периода (п 1,2,3,4) и обозначается (LA P1, LA P2, ... LB P1, LB P2 и т.д.).

Каждая группа (L1 P1) последовательно располагается вокруг центрального стола в соответствии с о следующей процедурой: место за место (порядок расположения определен жребием), и для каждого места – время по времени.

В этой центральной позиции, члены каждой воссозданной группы обсуждают установленный порядок категорий. Их задачей является перенесение наработанного материала и высказывание каких-либо наблюдений, касающихся его. Они сохраняют право молчания. Организация данного времени обсуждения с уважением к продолжительности всего второго периода и разговорного времени, требуемого следующим группам, – это часть процесса передачи.

Присутствующие члены других групп сидят вокруг выступающей группы и хранят молчание.

Рис. 2. Инструкции

привидения в действие воображения и памяти участников.

4. Роль социальных аналитиков – обеспечение безопасности, аналитическое сопровождение решения задачи, интерпретация вовлеченности в процесс и сопротивления совместным действиям.

Ежедневная программа организовывается на основе схожих процедур, начинающихся с распределения участников по различным местам (разные комнаты или общая комната). Распределение проводится двумя этапами, отличающимися друг от друга по условиям выполнения задачи. Первый этап предусматривает работу каждой группы в отдельном помещении на протяжении определенного промежутка времени (у таких периодов есть фиксированное время работы). На втором этапе микрогруппы объединяют-

seems muddled. The prohibition on making conclusions or decisions abolishes the usual working points of reference, while parity in the status of positions and opinions interferes with the assessment of competence and the resort to traditional hierarchies.

In order to justify our apparently paradoxical technical choices, we will attempt to bring out those factors capable of shedding light on the technical coherence, practical effectiveness and theoretical foundations of the ASC technical set-up.

a) *Technical Coherence*. The purpose of the instructions is to reproduce, that is, to simulate, the flow of real-life production: exchanges, communication, evaluations, etc. This reproduction or simulation can only be achieved through the construction of a qualitative analogical model. In the day-to-day life of an institution, the rules and principles which govern the organisation of production and transmission are both unconscious and explicit.

If these rules and principles did not exist, production and transmission would either be haphazard or else regulated by force. Power and law make up the “grammar” of society. It is therefore in order to gain access to an analogical grammar that the rules and principles are prescribed in the analytic set-up. These rules and principles serve to create different modes of production and transmission, as indicated in the instructions, and thus, as clearly perceived by the participants from the outset.

While it is possible through rules and procedures to change modes of production and transmission, it is out of the question to disengage the agents from their responsibilities when analysis bears upon related problems, ones for which they are partially accountable. Each agent, or each category of agents, must be able to be involved in a role in conditions which are considered acceptable by the agents present and the institutions concerned. This involvement comes about because the building and promotion of Project P is grounded

ся для обмена материалом и совместного обсуждения любых впечатлений, которые они считают необходимыми обсудить.

2. *Оценка*. Технические условия разработаны для того, чтобы облегчить анализ уже проведенного мероприятия. Они призваны преодолеть недостатки в выработке групповых способов производства за счет правил и принципов, отличающихся от норм, обычно используемых при обмене информацией.

С самого начала и до того момента, как участники интегрируются с техническими условиями, аналитическая ситуация зачастую воспринимается как непродуктивная, а процедуры как необязательные. Запрет на выводы и принятие решений отменяет обычные условия работы, в то время как паритет в статусе положений и мнений препятствует анализу компетентности и отсылает к традиционным иерархиям.

Чтобы обосновать наш, очевидно, парадоксальный выбор средств, мы предлагаем вашему вниманию описание факторов, способных прояснить предлагаемую техническую последовательность, а также обосновать ее практическую эффективность и теоретический фундамент технических условий используемого метода.

a) *Техническая последовательность*. Цель инструкции состоит в воспроизведении, точнее в симуляции реального социального взаимодействия: обмена, коммуникации, оценивания и т.д. Это воспроизведение или симуляция может быть осуществлено только за счет конструирования точной аналоговой модели, тогда как в повседневной жизни те правила и принципы, которые управляют организацией производства социальных норм и взаимодействий, произвольны и эксплицитны.

Если бы эти правила и принципы не определялись в рамках исследования, то производство и передача норм носили случайный характер и регулировались за счет силы. Власть и закон составляют «грамматику» общества, поэтому для ее обеспечения и воплощения необходимо, чтобы правила и принципы были прописаны в аналитических условиях. Они служат основой для создания

in real stakes, and these stakes are constitutive of the relationship between the entities undergoing analysis. Each agent and each category of agents can be engaged in real responsibility, for the building and promotion of Project P accommodates real-life requirements and constraints.

These conditions are necessary in order for the technical set-up to simulate the functioning of the institution. Through the mediation of Project P, the characteristics of institutional structures and functioning remain present. By contrast, the rules of the technical set-up break down the modes of production and transmission, which requires that the rules and principles be neutral in relation to the material produced as well as be operationally effective.

The induced flow of production develops on the basis of divisions both in space (different locations) and in time (successive periods). It is produced by groups constituted randomly (lots), though always with the co-presence of internal and external categories of agents. These divisions appear arbitrary in that they are not founded on the usual criteria. The resultant transposition reveals phenomena which the complexity of the rules of organisation and behaviour can obscure or else hide. Furthermore, it helps bring out the gaps between expectations based on common experience and observations made during analysis.

Production and transmission are closely related. The technical set-up is an integrated whole, such that a phase in a day of analysis cannot be just omitted. It has a cumulative effect from one day to the next, which is necessarily of a minimal duration.

The undertaking of an analytic investigation originates from and involves intercategory relations. The project defined and formally accepted leads to the production of related material. But the investigation develops outside of established channels, and in this way, opens up new ways of thinking for the different categories of agents involved.

различных способов производства и передачи социальных норм настолько, насколько они указаны в инструкции и, кроме того, насколько правильно они воспринимаются участниками.

С их помощью также можно изменить способы производства и передачи социальных норм, кроме того, они позволяют освободить агентов от их ответственности за анализ проблемы, частью которой опрашиваемые являются. Каждый агент и категория агентов должны быть свободны от выполнения своей роли в заданных условиях. Последние при этом должны быть приемлемыми как для самих агентов, так и для заинтересованных лиц. Включенность в условия возникает потому, что разработка и продвижение проекта P требует реального соучастия и это соучастие конституирует взаимоотношение между социальными общностями, выступающими объектами анализа. Каждый агент и категория агентов несет реальную ответственность за создание и продвижение проекта P и вынуждены приспосабливаться к жизненным условиям и ограничениям.

Эти условия необходимы для создания технической возможности, которая обеспечит симуляцию процесса функционирования институтов. Посредством проекта P характеристики институциональной структуры и особенности ее функционирования сохраняются. Однако технические правила разрушают способы производства социальных норм и их обмена, требуя создание правил и принципов, настолько нейтральных по отношению к производимому материалу, насколько это операционально эффективно.

Запущенный процесс производства развивается одновременно, базирясь на пространстве (различные помещения) и времени (последовательность периодов). Это осуществляется группами, организованными по случайному принципу, которые, однако, всегда содержат в себе интернальные и экстернальные категории агентов. Они кажутся произвольными, поскольку их сознание не основывается на обычных критериях. Перемещения обнажают феномены, которые

The socioanalysts intervene in order to promote this process. Their job is to articulate three levels of interpretation within a fixed technical framework: the first relates to the readability of what we have called the «grammar» specific to simulation, that is, the principles, rules and procedures; the second involves the implicit conceptions of the purpose of analytic work according to the categories of agents, experience, etc.; and the third level of interpretation bears upon the implications of the set aim, and resistances and obstacles of any kind which hinder the advancement of Project P.

The socioanalysts, however, are not the only ones who conduct analysis. Personal, category-specific or global self-investigation can occur at any stage of the programme. Feed-back loops are integrated by construction in the set-up: by comparison of one location to another, of one period to another, of one sequence of transmission to another, etc. These numerous comparisons or judgements (expressed or not) along with explanations and interpretations (formulated or not) combine to develop a capacity for self-investigation at various levels. This capacity is not specific to the analytic situation, for it is constitutive of social integration, action and cognition.

b) *Practiced Effectiveness*. How does this technical set-up facilitate the development of the dynamics of imagination and memory? Imagination and memory play a role in action which is inseparable from intentionality. The intentionality in action here is channeled by the activity of «building and promoting a common project», an activity which in turn acts on intentions: the participants assume the existence of intentions on the part of others, attribute different intentions according to internal and external categories of agents, identify the intentions of other individuals or categories of agents, assess the stability of these intentions, reveal hidden intentions, etc. Imagination and memory are then mobilised by legitimately crossing

в комплексе правил организации поведения могут отсутствовать или быть даже скрытыми. Кроме того, это помогает создать разрыв между ожиданиями, основанными на опыте и наблюдениях, полученными во время анализа. Производство и передача социальных норм тесно связаны. Техническая установка - интегрированная целостность, фаза, которая в день анализа не может быть опущена. День ото дня от этого появляется накопленный эффект, который имеет обязательную минимальную продолжительность.

Во время аналитического исследования в процесс взаимодействия вовлекаются межгрупповые отношения. Заданный и формально принятый участниками проект приводит к производству связанного материала. Но сам процесс развивается за пределами установленных каналов и таким образом открывает новые идеи для различных категорий вовлеченных агентов.

Вмешательство социальных аналитиков требуется для запуска этого процесса. Их работа состоит в том, чтобы ясно сформулировать три уровня интерпретации в пределах неподвижной технической структуры: первое имеет отношение с удобочитаемостью того, что мы назвали «грамматикой» необходимой для моделирования, то есть, принципов, правил и процедур; второе отражает неявные цели аналитической работы в зависимости от категорий агентов, опыта, и т.д.; и третий уровень интерпретации касается значений целевого набора, а также сопротивлений и препятствий любого вида, которые препятствуют продвижению Проекта P.

Помимо социальных аналитиков в анализе участвуют сами испытуемые. Глубокий самоанализ может возникнуть на любой стадии прохождения программы. Устройство обратной связи интегрировано в само устройство метода: в сравнении работы в одном помещении с другим, одного периода - с другим, одной последовательности передачи - с другой, и т.д. Эти многочисленные сравнения или суждения (выражены они или нет) наряду с объяснениями и интерпретациями (сформулированы они или нет),

the boundaries that the rules of social functioning typically set up against the processes of imagination, memory and expression.

The dynamics of analysis are initiated by the tension created, by construction, between the analysts and the participants. The instructions actualise the pressure exerted by the presence of a third party intervening in a field of forces within and through which tacit norms of action and behaviour are developed. This tension creates worry and doubt. Confrontation is to be expected between the technical competence of the analysts and the political willingness of the demanders: the latter look to create changes without knowing their nature or the consequences they involve, while the former aim to handle here the forces at play.

Despite this tension, the dynamics are maintained and developed through intercategory relations and the driving force of intra/intergroup relations. At the same time, however, the dynamics are checked by the apprehension of the processes of change at work, and hence the risk of transformation in the established relations of power, solidarity and implicit understanding. This continuous movement between intentions, imagination and memory leads to a mobilisation of knowledge and experience, producing in the analytic situation an uncharacteristic production of words, relations, statements and judgements.

During the First stage of the programme, this flow of production, of which every participant is both an agent and partial witness, tends to be considered as muddled, since it is unrestricted and therefore unpredictable, and senseless, since it does not serve a decision-making purpose. Nevertheless, this flow is indicative of the tension felt due to the disparity between Institutional life and its simulation, which has ramifications on the material produced, the modes of exchanges, the communication of experience acquired collectively, as well as on the anticipation and organisation of the involvement of relevant interlocutors.

используются для развития способности самоанализа на различных уровнях. Такая способность не является специфичной для аналитической ситуации, и базовым для социальной интеграции, действия и познания.

б) *Практическая эффективность.* Как эта техническая установка помогает развитию динамики воображения и памяти? Воображение и память играют роль в действии, которое неотделимо от интенциональности. Интенциональность в действии направлена деятельностью, которая заключается в «построении и продвижении общего проекта», деятельностью, которая действует на намерения: участники принимают намерения других, приписывают им различные намерения согласно внутренним и внешним категориям агентов, идентифицируют намерения других людей или категорий агентов, оценивают стабильность этих намерений, показывают скрытые намерения, и т.д. Воображение и память мобилизуются путем пересечения границ, которые созданы правилами социального функционирования.

Движущие силы анализа возникают в результате психологической напряженности, образующейся между аналитиками и участниками. Инструкции порождают некоторое давление, появившееся в результате присутствия третьего лица, и приводят к развитию сдержанности в поведении. Возникшая напряженность создает беспокойство, ожидание конфронтации между технической компетентностью аналитиков и политической волей тех, кто испытывает потребность в интервенции: последние заботятся о том, чтобы внести изменения, не зная их природу или последствия, в то время как прежняя цель – воспользоваться силой в процессе игры остается неизменной.

Несмотря на возникающую напряженность, взаимодействие поддерживается и развивается через межкатегориальные и внутри/межгрупповые отношений. В то же время динамика взаимодействия находится под воздействием предчувствия процессов изменения на работе и, следовательно, риска преобразования в установленных отношениях в группах. Это непрерывное движение

Furthermore, when successive groups are reconstituted, the memory of the material produced tends to fade in the absence of the reference points normally required by memory for action. A memory related by one of the members initiates a flow of associated thoughts, the expression of which bears witness to the processes of construction and memorisation. The fact that memory is visibly reconstructed only goes to show this process at work in ordinary social functioning. The visibility of this process surprises those who perceive and discover that memory is also a social production. This observation leads to questioning the possibility of memory manipulation, resulting in a greater capacity for maintaining distance and the broadening of the Field of investigation.

The flow of transmissions which develops publicly gives rise to specific material: new ideas open the way to discussion, challenge positions and enrich argumentation. This happens spontaneously, developing the potentialities of invention. In this way, unidentified resources of knowledge and experience are revealed, which are not usually required by the persons or groups in the exercise of their duties.

c) *Theoretical Foundations of Technical Choices*. It is common to think that there is no human action without an implicit model, and that there is no research without an explicit model. Clinical analysis is a son of dynamic co-research activity with a practical aim. The validation of the theoretical model is inseparable from that of the technical model.

The dominant feature of our experimental and clinical postulates concerns the linking up of theoretical and technical models. In the progress of our clinical work, the establishment of this connection became increasingly important, if not vital. The tool of investigation in fact delimits the field of investigation, such that its nature and extent cannot be determined if the properties of the tool are incompatible with it. It is only because there exists

между намерениями, воображением и памятью приводит у участников к мобилизации знания и опыта и производит в аналитической ситуации нетипичное порождение слов, отношений, утверждений и суждений.

На первой стадии программы поток производства приводит к запутанности, ощущению непредсказуемости и бессмысленности. Процесс воспринимается участниками как не приводящий к принятию решения. Тем не менее этот поток показывает скрытые проблемы между жизнью института и его симуляцией, заключенной в особенностях производства, способов обмена, передачи опыта, совместно приобретенного, так же как при ожидании и организации причастности соответствующих собеседников.

Более того, когда успешные группы переформируются, информация о произведенных материалах имеет тенденцию к исчезновению из памяти ввиду отсутствия опорных точек, необходимых для нормального функционирования. В памяти каждого из участников появляется поток ассоциаций, выражение которых выступает показателем процессов конструирования и запоминания. Факт визуализации памяти показывает, как этот процесс работает в обычном социальном взаимодействии. Визуализация этого процесса способна удивить тех, кто не знал, что память выступает также и социальным продуктом. Последнее создает возможность манипуляции памятью, а значит создает условия для увеличения области исследования.

Поток взаимодействий, развиваемых обществом, дает начало определенным процессам: новые идеи открывают путь к обсуждению, бросают вызов положениям и обогащают аргументацию. Это случается спонтанно, что развивает потенциальные возможности для создания чего-то нового. Таким образом, проявляются неопознанные ресурсы знания и опыта, обычно не используемые людьми или группами в процессе их взаимодействия.

c) *Теоретические основы метода*. Обычно считается, что не существует человеческого действия без имплицитной модели, и нет исследования без эксплицитной модели. Клини-

in social relations a capacity for spontaneously reading the intentions of others, albeit restricted and regulated, that it is possible to construct situations in which certain mechanisms involved in the reading of intentions can be explored and analysed.

Other mechanisms involved in social functioning and behaviour have been brought to light in the course of our clinical work (1959, 1968). As with the spontaneous reading of intentions, the simulation of social processes is only possible because social structures can be reproduced spontaneously and unknowingly under transposed forms. For instance, social intercategory relations specific to a given structure and its associated stakes can be spontaneously reproduced in another structure with different stakes. In daily life, the meaning of a social act or relationship can be spontaneously or unknowingly transposed or shifted onto another social act or relationship. This happens because one social object can symbolise another, due to a combination of rites related to history, memory, legitimately established references (such as images of authority, introjected models of a technical or ethical nature).

When this occurs, implicit symbolic equivalences arise continuously. The explicit use of these equivalences conforms to internal and external rules which limit its creation and expression. For instance, relationships to rules or norms are unapproachable as the subject of an open discussion, except in the absence of the acting power concerned. This derives from the fact that these rules, even if explicit, are unconsciously constitutive of social perception. Such rules are also inseparable from power. In the conditions of simulation, the rules of operation are established in such a way that they are consciously recognised, since they are outside of the norm, and explicit, since they are internal to the work to be accomplished. The application of these rules (flexibility, rigidity) and the gaps (transgression, rejection) and judgements which result,

ческий анализ – производное динамической научно-исследовательской деятельности с практической целью. Процесс валидации теоретической модели неотделим от технической модели.

Основная особенность наших экспериментальных и клинических постулатов касается соединения теоретических и технических моделей. По мере осуществления нашей работы эта связь становилась все более важной, так инструмент исследования фактически разграничивает область исследования: природа и степень последней не могут быть определены, если свойства инструмента не совместимы с ним. Это происходит только потому, что в социальных отношениях существует способность спонтанно предугадывать намерения других, хотя ее очень трудно регулировать. Все же возможно сконструировать ситуацию, в которой определенные механизмы могут быть исследованы и проанализированы.

В процессе нашей работы были обнаружены и другие механизмы социального функционирования и поведения (1959, 1968). Как и в случае с непосредственным анализом намерений, симуляция социального процесса возможна только потому, что социальная структуры могут быть спонтанно воспроизведена и бессознательно перенесена на другие объекты. К примеру, социальные межкатегориальные взаимоотношения, определенные для некоей структуры и ее связанных частей, могут быть спонтанно воспроизведены в рамках другой структуры, отличающейся по своим частям. В повседневной жизни это означает, что социальный акт или взаимоотношение могут быть спонтанно или бессознательно перенесены или сдвинуты на другой социальный акт или взаимоотношения. Это случается в тех случаях, когда один социальный объект выступает символом другого, и оба этих объекта обладают общей историей, памятью, усвоенными установками (такими как восприятие авторитета, интроецированные модели технической или этической природы).

В тех случаях, когда это происходит, имплицитные символические эквиваленты возникают непрерывно. Эксплицитное использование подчиняется интернальным и экстернальным

serve to produce and reveal symbolic equivalences, that is, meaningful substitutions of reality.

Rules refer to power and the law. Power and the law or the power through law limits cognition as well as action. Imagination is restricted by the rules and norms which govern action. The right to act and the right of expression are exercised in reference to these constraints. For example, social systems function on the basis of protocol, or an established order of speech, or divisions which are sometimes impassable, or specialisation based on abilities or background etc. The power concerned enforces these rules with the tacit consent and support of the law. The simulation of this functioning requires that the socioanalysts legitimately ensure adherence to the principles, rules and procedures of the analytic situation.

According to our experience, the technical model of interpretation which makes analysts possible must be founded on a theoretical model having properties compatible with that of the matter under investigation. These are the postulates at the basis of our theoretical and technical choices and which link action and cognition in the conditions of simulation.

правилам, ограничивающим их создание и выражение. Например, взаимоотношения правил или норм недоступны в качестве предмета открытой дискуссии, поскольку являются приоритетом власти. Это основывается на том, что эти правила, даже если они эксплицитны, подсознательно сконструированы социальной перцепцией. Такие правила также неотделимы от власти. В условиях симуляции правила взаимодействия проявляются тем способом, которым они сознательно признаны, насколько они находятся за пределами нормы, и эксплицитны, насколько они являются внутренним содержанием работы. Параметры этих правил (гибкость, жесткость) и их провалы (нарушение, отклонение) и суждения, являющиеся их результатом, выступают продуктом и показателем символических эквивалентов, а значит, элементами подмены реальности.

Правила поддерживаются силой и законом. Сила и закон или сила лимитируют действие познания. Воображение ограничивается правилами и нормами, управляющими действием. Права на действие и права на выражение заложены в ссылке на эти ограничения. Например, социальные системы функционируют на основе протокола, или установленных порядков речи, или направлений, которые иногда не принимаются, или специализации, базирующейся на способностях или наследственности и т.д., сила, поддерживающая эти правила, предполагает молчаливое согласие и поддержку закона. Симуляция этого функционирования требует, чтобы социальные аналитики достоверно копировали основные принципы, правила и процедуры аналитической ситуации.

Как показывает наш опыт, техническая модель интерпретации, создаваемая в рамках анализа, должна быть основана на теоретической модели, отражающей основные параметры исследования. Эти постулаты выступают фундаментом разработанного нами метода, благодаря которому действие и познание связываются в условиях симуляции.

¹ *Van Bockstaele (Jacques), Carron (Rene), Coryell-Avigdor (Rosette), Fichelet (Raymond), Michelat (Guy), Piault (Marc-Henry)* Etude experimentale de petits groupes. Effets des pressions exterieures sur les perceptions et les communications, Paris, Centre a' etudes radiophoniques (ORTF), Centre a' etudes sociologiques (CNRS), mimeo. 1954.

² *Van Bockstaele (Jacques), Van Bockstaele (Maria)* Note preliminaire sur la socianalyse, Bulletin de psychology, 6-9 XII, 277-289, Paris. 1954.

³ *Van Bockstaele (Jacques), Van Bockstaele (Maria), Barrot (Colette), Magny (Claude)* Quelques conditions d'une intervention de type analytique en sociologie, L'annee sociologique, 238-262. 1963.

⁴ *Van Bockstaele (Jacques), Van Bockstaele (Maria), Barrot (Colette), Malbos (Jacques), Schein (Pierrette)* Nouvelles observations sur la definition de la socianalyse, L'annee sociologique, XIX, 279-295. 1968.

⁵ Centre de socianalyse. La socianalyse comme intervention-reference, postface au rapport de recherche du groupe Methodes et de l'association Controle and changement Une recherche pluricategprielle sur l'Etat et son action: un outil de changement, Paris, Ministere de l'Industrie, mimeo. 1990.

⁶ *Van Bockstaele (Maria), Van Bockstaele (Jacques), Schein (Pierrette, S.)* Problematique de la socianalyse: requisits de la relation d'observation, (The Socioanalytical Problematic: Prerequisites of the Observation Relation), Bielefeld, Association Internationale de Sociologie, XIIIeme Congres mondial de sociologie, Comite de recherche "Sociologie clinique" (RC 46). 1994a.

⁷ *Van Bockstaele (Jacques), Van Bockstaele (Maria) and Godard-Plasman (Martine)* La socianalyse: construction technique et concept d' "imagination-cooptation", (Socioanalysis: Technical Development and the "Imagination-Cooptation" Concept), Bielefeld, Association Internationale de Sociologie, XIIIeme Congres mondial de sociologie, Comite de recherche "Sociologie clinique" (RC 46). 1994b.

ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ И ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Эльмира Арсеновна Ерзинкян

(канд. экон. наук, ст. науч. сотр.,
Лаборатории анализа эффективности
инвестиционных проектов ЦЭМИ РАН, Москва)
e-mail: erzink@rambler.ru

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ТРУДА: НЕРАЦИОНАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ АГЕНТОВ ИЛИ РАЦИОНАЛЬНОСТЬ XXI ВЕКА? *

Ключевые слова: рынок труда, агенты, рациональность, нерациональность, поведение.

В статье на примере российского рынка труда демонстрируется возможность существования рынка, в котором действие известных экономических законов сведено к минимуму, а человеческий фактор, наоборот, максимален. Выявлены особенности этого рынка – трудонедостаточность как следствие низких зарплат, несоответствие спроса и предложения по товарной позиции (спрос на рабочую силу, предложение человеческого капитала), отсутствие точки равновесия, наличие двусторонней олигополии. Все это черты рынка нового типа, для которого нужны принципиально новые методы прогнозирования спроса и предложения.

On the example of Russian labor market this article demonstrates that it is possible that the market where known economic laws are minimal, and human factor is, vice versa maximal, exists. Characteristic features of this market – short supply of labor as a result of low wages, lack of corresponding demand for a required item (demand on labor, supply of human capital), lack of equilibrium point, existence of bilateral monopoly - are discovered. All these features of the new type of market for which completely new methods of demand and supply forecasts are necessary.

* Данная работа выполнена при поддержке гранта РГНФ по проекту 06-02-00154а.

Elmira Arsenovna Erzinkian*(Ph. D., senior researcher of the laboratory of structural reforms,
Central Economics and Mathematics
Institute Russian Academy of Sciences, Moscow)***THE RUSSIAN LABOUR MARKET: IRRATIONAL BEHAVIOUR OF AGENTS OR
RATIONALITY OF THE XXI CENTURY***Key words: labour-market, agents, rationality, irrationality, behavior.*

По официальным данным, российский рынок труда по многим показателям достаточно близок к рынкам труда развитых стран¹, которые характеризуются относительно низкой долей экономически активного населения, достаточно высокими показателями, свидетельствующими о равноправии женщин (образованность, занятость, заработная плата и др.), досточно большой долей занятых в сфере обслуживания по сравнению с материальным производством и др. Согласно данным Росстата, в трудоспособном возрасте в РФ находится около 60% населения, оставшиеся 40% – моложе или старше трудоспособного, большой разницы между этими показателями для мужчин и женщин нет.

Большая часть экономически активного населения – высокообразованные люди (больше половины имеют высшее профессиональное, неполное высшее профессиональное и среднее профессиональное образование), причем доля образованных людей примерно одинакова и среди мужчин, и среди женщин.

Подавляющее большинство населения в 2006 г. работало в организации, фермерском хозяйстве. Больше всего (18%) граждан трудились в обрабатывающем производстве, второе место по доле работающих пришлось на оптовую и розничную торговлю и др. Очень мало занято в сельском хозяйстве, охоте и лесном хозяйстве 8%, сфере услуг (10%). Интересно отметить, что широко распространенная точка зрения о том, что Россия – это страна с деформированной общей структурой экономики в сторону сырьевой ориентации, не подтверждается данными Росстата по доле занятых в этой отрасли. По

данным обследований населения по проблемам занятости, добычей полезных ископаемых в 2007-2008 гг. было занято менее 2% населения, производством и распределением электроэнергии, газа и воды – 3%, причем эти доли стабильны².

По данным вышеупомянутых обследований, ни одно из занятий на основной работе не является доминирующим, все занятые распределены относительно равномерно по всем видам деятельности, причем доля интеллектуальной и профессиональной элиты низка во всех областях. Большинство граждан на основной работе трудились по найму (свыше 90%), работодателей и самостоятельно занятых было ничтожно мало (менее 2% и менее 6% соответственно), так что говорить о том, что в стране уже сформировалась рыночная экономика преждевременно. Большая часть россиян (почти 90%) имеют постоянную работу, что обеспечивает определенную стабильность доходов; этот показатель среди мужчин и женщин практически одинаков.

Итак, большинство россиян нашли для себя более-менее стабильное положение на рынке труда. Но вне этого рынка имеются безработные. По данным, на конец ноября 2008 г. в стране было 5,0 млн безработных согласно критериям Международной организации труда (МОТ), или 6,6% экономически активного населения. При этом на учете в государственных учреждениях службы занятости, по данным Федеральной службы по труду и занятости, в конце ноября 2008 г. населения состояли всего 1,3 млн безработных и лишь 1,0 млн человек получали пособие по безработице³. Стаж пребывания

в состоянии безработицы один год и более имели 35,1% безработных (в августе 2007 г. – 37,8%). Средний возраст безработных составил 34,6 года, т. е. средний безработный – это человек самого продуктивного возраста. Много безработных и среди молодежи до 25 лет – 29,9% от всех безработных, а лиц в возрасте 55 лет и старше – всего 7,1%, что подтверждает факт накопления человеческого капитала, о роли которого речь пойдет ниже. Высшее образование имели 12% безработных и почти 20% – среднее профессиональное. Велика доля самого сложного (с точки зрения перспектив ликвидации) типа безработицы – застойной. Ее доля среди сельских жителей составляет 41,5%, среди городских – 31,0%.

Еще одна серьезная проблема российского рынка труда – это низкая заработная плата. Средняя месячная заработная плата по стране на октябрь 2008 г. достаточно высока – 17 643 руб. Но по отраслям имеют место значительные различия – заработная плата намного более высокая, чем в среднем по стране, в добывающих (экспортных) отраслях, производстве и передаче электроэнергии, операциях с недвижимым имуществом, намного более низкая – в сельском хозяйстве и образовании; если убрать эти крайние показатели, то она равнялась бы 12 000–13 000 руб. Но и эта достаточно низкая по сравнению с другими странами заработная плата⁴ имеется далеко не у всех: согласно результатам выборочного обследования организаций за апрель 2007 г., проведенного Росстатом, свыше 50% российских работников имеют зарплату менее 9 000 руб. в месяц, свыше 70% – менее 13 800 руб., свыше 85% – менее 20 200 руб.⁵

Итак, как было показано выше, российский рынок труда – это рынок, на котором, с одной стороны, у значительной прослойки людей низкие даже для относительно российского уровня заработные платы, а с другой – достаточно стабильное положение (постоянная работа по найму, высокий образовательный уровень и др.). Обратимся к данным Российского экономического барометра (далее – РЭБ) за 2003 г., в котором заработ-

ная плата была еще ниже, чем в 2006–2008 гг., и несмотря на это, трудонедостаточных предприятий было 25%⁶. Согласно опросу Центра трудовых исследований ГУ-ВШЭ и ВЦИОМ 2003 г., проведенному на 304 промышленных предприятиях разного размера, расположенных в 30 регионах России, лишь 3% опрошенных руководителей отметили избыточность численности персонала по отношению к текущему объему выпуска и свыше 40% всех опрошенных руководителей – недостаточность персонала. Особенно этот дефицит коснулся высококвалифицированных специалистов.

По мнению респондентов, такой дефицит трудовых ресурсов влечет за собой значительные экономические потери, проявляющиеся как в ограничениях на производство, так и в росте трудовых издержек, что также негативно влияет на выпуск продукции⁷.

Это необычное явление для страны, в которой «придерживание» рабочей силы и, как следствие, трудоизбыточность российских предприятий (т. е. превышение наличной численности занятых над той, которая необходима для данного или ожидаемого объема выпуска) в течение многих дореформенных и пореформенных лет считались своеобразной «визитной карточкой» промышленности⁸. Но в 1999–2006 гг. выпуск в промышленности увеличился более чем на треть, а численность занятых оставалась практически неизменной⁹ и, наконец, оказалось, что «запасы» трудовых ресурсов исчерпаны.

К 2008 г. проблема нехватки квалифицированных рабочих и инженерных кадров еще больше обострилась. Частично причина, конечно, в неудовлетворительной структуре специалистов с высшим и средним специальным образованием, что назревало уже давно, неблагоприятной демографической ситуации, но зарплаты в реальном секторе уже достаточно высоки, работодатели отменили свои обычные требования по возрасту и готовы брать даже пенсионеров. «Невидимая рука рынка» А.Смита должна была привести этот рынок в состояние равновесия, но этого до сих пор не произошло¹⁰.

Конечно, можно предположить, что просто движение к точке равновесия на рынке труда занимает большее время, но дело не только в этом. Точнее это движение потому и такое медленное, что обычной точки равновесия здесь нет, потому что речь идет о спросе и предложении не на один и тот же товар – рабочую силу, как это было при А.Смите, а на разные товары, один из которых, правда, является товаром-субститутутом по отношению к другому. Предприниматели предъявляют спрос на рабочую силу, а им предлагается человеческий капитал, что все-таки не одно и то же.

Эта ситуация начала складываться в период рыночной трансформации, которая сопровождалась обесценением человеческого капитала, накопленного в предыдущую эпоху. Это коснулось как человеческого капитала, полученного в образовательных учреждениях (знаний, способов мышления, восприятия), так и специфического человеческого капитала (навыков, которые приобретаются на рабочих местах). Такой обесцененный капитал не имел большой цены на рынке, и поэтому участники рынка труда начали предпринимать активные усилия, направленные на повышение своего образовательного уровня.

В первой половине 1990-х гг. произошло событие, на практике реально подтвердившее теорию человеческого капитала Нобелевского лауреата Г.С.Беккера (Becker, 1990)¹¹ в масштабах крупного региона – вся страна превратилась в один огромный учебный класс¹². Естественно, что этот процесс всеобщего переобучения протекал не столько в вузах, колледжах, на курсах и др., сколько по ходу работы в новых рыночных условиях. В 1990-е гг. произошло событие, которое К. Сабирьянова назвала «великой реаллокацией человеческого капитала» – 40% российских работников сменили профессию¹³.

Следует отметить, что у вложений в человеческий капитал есть одна особенность, которая роднит его с инвестированием в акции. В психологии она называется «способность к самообучению» (trainability), т.е.

в результате обучения индивидуум получает способность новые знания и навыки для приобретения новых знаний и навыков, уже в других ситуациях (аналог постоянных дивидендов).

Вложения в человеческий капитал очень быстро начали давать вполне конкурентную доходность. Это видно уже по данным о доходности общего человеческого капитала, который производится в рамках формальной системы образования. Известно, что по крайней мере к концу советского периода отдача от образования находилась на очень низкой отметке и составляла не более 1-2%¹⁴, т.е. не превышала инфляции. Однако оценки, которые относятся к 1990-м гг., показывают уже совершенно другую картину. В эти годы отдача от образования достигла 7-8% – уровня, на котором находится его окупаемость в большинстве развитых стран мира.

О том же говорит и более грубый индикатор, нередко используемый в межстрановых сопоставлениях, – относительная разница в заработках между работниками с высшим и полным средним образованием. Уже по данным 2003 г., в России обладание вузовским дипломом обеспечивало прирост в заработках в среднем на 60-70%. Это практически не отличается от оценок для промышленно развитых стран, где премия на высшее образование обычно варьируется в диапазоне от 50 до 100%.

Человеческий капитал в современной России также обеспечивает лучшую конкурентоспособность на рынке – чем выше образовательный потенциал, тем выше экономическая активность, больше занятость, ниже безработица и меньше доля «отчаявшихся» работников, покинувших рынок труда после длительных безуспешных поисков (эта закономерность нарушается лишь в одном единственном случае – для работников с незаконченным высшим образованием).

Так, в 2003 г. «выигрыш», который лица с высшим образованием в возрасте от 25 до 49 лет имели по сравнению с лицами со средним образованием, составлял: с точки зрения активизации участия в рабочей силе – около 10 процентных пунктов (94%

против 85%), с точки зрения улучшения перспектив занятости – почти 15 процентных пунктов (90% против 76%), с точки зрения сокращения риска безработицы – 6,5 процентных пункта (3,7% против 10,1).

В целом для всего населения с точки зрения уменьшения опасности быть вытесненным с рынка труда «выигрыш» тех, кто имел высшее образование, по сравнению с лицами со средним образованием составлял 2,4 процентных пункта (0,5% против 2,9%).

Правда, со специфическим человеческим капиталом ситуация была не столь однозначной. По стандартному показателю, измеряющему объемы накопленного специфического человеческого капитала, – специальному стажу, т. е. времени, в течение которого человек работает на данном рабочем месте, в данной фирме, – Россия отстает от других стран (7 лет – в России, 10-12 лет – в странах Западной Европы или Японии). Это свидетельствует о том, что российская экономика продолжает жить с рабочей силой, которая имеет недостаточные по международным меркам запасы специфического человеческого капитала.

Об этом недостатке можно судить и по другому факту. За рубежом пик заработков в процессе трудовой карьеры человека обычно приходится на возраст 50-55 лет. В России же он достигается в 35-40 лет, т. е. на 10-15 лет раньше. Отсюда можно предположить, что старшим поколениям не хватает именно этого компонента человеческого капитала.

Однако несмотря на отдельные исключения, связанные с относительно небольшим стажем существования в условиях рыночной экономики, можно сделать вывод о том, что на российском рынке труда прослеживаются все основные закономерности, характеризующие взаимосвязь человеческого капитала с заработками, экономической активностью, занятостью и безработицей, которые известны из опыта других стран¹⁵. Другими словами, человеческий капитал в России – весьма достойный сектор для инвестирования, который граждане РФ достаточно хорошо оценили. Среди молодого поколения уже не редкость наличие двух, а то и трех высших

образований, существует множество различных краткосрочных курсов, тренингов и др.

Мотивация поведения таких работников на рынке труда просходит согласно теории инвестиционного портфеля, в соответствии с которой рациональный инвестор выбирает ценные бумаги на основе соотношения их прибыльности и рискованности с учетом своего отношения к риску. Индивидуумы, не склонные к риску, хеджируют наиболее рискованную часть своего портфеля с целью оградить себя от возможных потерь. Риски же на рынке труда могут быть значительными.

Как выяснилось в ходе уже упомянутого опроса Центра трудовых исследований ГУ – ВШЭ и ВЦИОМ, доля трудонедостаточных предприятий в целом выше среди предприятий с плохим финансовым положением (55% против 42% в среднем), с неопределенными перспективами (53%), на неконкурентоспособных предприятиях (62%), с более низкой заработной платой (4 690 руб. против 4820-4900 руб. на отметивших избыточную или нормальную укомплектованность). Аналогичная картина возникает и тогда, когда мы обращаем внимание на наличие дефицита только квалифицированных кадров. Естественно, что у работающих на таких предприятиях есть большой риск остаться без работы по причине банкротства или без зарплаты по причине временных финансовых трудностей. Можно предположить, что работа на таких предприятиях для обладателей значительного человеческого капитала непривлекательна, и действительно, согласно данным вышеупомянутого обследования, предприятия, провозгласившие дефицит квалифицированных работников, отличаются более интенсивным оттоком рабочей силы (прежде всего текучестью кадров), но по интенсивности притока они не выделяются среди общей массы фирм. Это говорит о том, что они сталкиваются со значительными трудностями в удержании уже нанятых работников, хотя нанимают новых с темпом, средним для всех предприятий в выборке.

Для работников таких предприятий особенно актуален риск потери работы. К спо-

собам его хеджирования относятся работа на приусадебном участке, наличие второго места работы, включение в состав семьи людей, формально не являющихся членами данного домохозяйства, занятых исключительно воспитанием детей, затраты на создание сети полезных знакомств, которые могут понадобиться для поиска новой работы, постоянное повышение образовательного уровня и др.

Особенностью России является то, многие семьи имеют небольшие участки земли, которые при советской власти выдавались трудящимся для выращивания сельскохозяйственной продукции для собственных нужд. Масштабы этого производства довольно значительные: 40 млн граждан, или почти 30% населения страны, владеют земельными участками. Этими же гражданами производится до 85% всего картофеля в стране, до 40% овощей и до 65% плодов и ягод¹⁶. По данным 2004 г., две трети рабочего времени, расходуемого в сельском хозяйстве (в аграрный сезон на сельскохозяйственную деятельность расходуется 30% всего рабочего времени в стране), приходится на нерыночную деятельность (т.е. работу в так называемых «личных подсобных хозяйствах»¹⁷), соответственно нерыночные затраты труда составляют 20% всех затрат рабочего времени в экономике.

Нерыночной сельскохозяйственной деятельностью в аграрный сезон 2002 г. в стране занимались 36 млн человек, или 33% населения в возрасте 15-72 лет. При этом в рамках самого сельского хозяйства на вторичную занятость (рыночную и нерыночную) приходится почти 50% всех рабочих мест в этом секторе, в то время как в несельскохозяйственном секторе – 1,4% рабочих мест.

В аграрный сезон более чем 35% занятых в рыночном секторе одновременно заняты на вторичных рабочих местах (в августе 2002 г. – 23,8 млн человек из 67,5 млн занятых), прежде всего в сфере нерыночной сельскохозяйственной деятельности (20,8 млн человек из 67,5 млн занятых в рыночном секторе). В результате более чем у трети занятых в рыночном секторе продолжитель-

ность рабочей недели увеличивается в среднем почти на 20 часов, достигая 60 и более часов в неделю¹⁸.

Эти люди либо имеют еще и работу, которая не мешает им заниматься вышеперечисленными видами деятельности, либо считаются безработными. В России имеется довольно много профессий, которые позволяют сочетать домашнее производство с работой. Это и продавцы, работающие два дня подряд по 12 часов, за которыми следует двухдневный выходной, и преподаватели вузов, имеющие по две лекции в неделю, и ночные сторожа, дежурящие по три ночи подряд, за которыми следует трехсуточный перерыв, и верстальщики текстов на компьютере, которые работают на дому, и многие другие.

Что касается лиц, занятых домашним производством, которые считаются безработными, то они действительно ищут работу и готовы к ней приступить, что соответствует определению безработных по методике МОТ. Только не всякая работа им подходит. Работа для этой категории должна быть либо достаточно высокооплачиваемой, что позволит компенсировать стоимость производимой ими продукции, либо дающей возможность сочетать ее с домашним производством. Если же такого рабочего места не находится, эти люди предпочитают на некоторое время остаться безработными.

Наниматели довольно толерантны к подобным работникам, потому что они далеко не всегда могут или хотят предложить конкурентную заработную плату, как показал вышеупомянутый опрос Центра трудовых исследований ГУ – ВШЭ и ВЦИОМ. По мнению респондентов, причины трудонедостаточности на их предприятиях следующие: недостаточное количество выпускников по соответствующим специальностям (28,4% – для специалистов с высшим и средним специальным образованием, 63,9% – для рабочих), недостаточно высокая заработная плата (63,8% и 61,2%), переманивание со стороны других предприятий на большую зарплату (36,2% и 39,3%), незначительное количество профессиональных курсов для

подготовки нужных специалистов (13,5%, 0%), напряженный труд, тяжелые и вредные условия труда, неинтересная работа (25,5%, 18,7%), нежелание жить в определенном городе (7,1%, 2,7%), проблема жилья (38,3%, 22,8%), отсутствие системы подготовки кадров на предприятии (7,1%, 8%), другие причины (11,3%, 10,5%)¹⁹.

При этом три четверти респондентов на вопрос «Как Вы думаете, Вам удалось бы сразу найти работника по специальности ... если бы Вы могли предложить ему зарплату в 2-3 раза большую, чем сейчас?» ответили, что в этом случае не видят никакой проблемы в поиске и найме нужных работников. Не делают они этого, по-видимому, потому, что предполагают, что увеличение себестоимости продукции по причине повышения зарплат отрицательно скажется на возможностях ее сбыта.

Таким образом, мы видим, что, с одной стороны, в стране распространена нерыночная занятость, благодаря которой люди могут отказываться от должностей с низкой заработной платой, напряженным трудом, тяжелыми и вредными условиями труда и др., а с другой – что ряд нанимателей не считают нужным устанавливать на своих предприятиях конкурентную оплату труда. Другими словами, и те, и другие считают российский рынок высокорискованным и требуют высокой оплаты за риск: одни – в виде заработной платы, другие – прибыли²⁰. Взаимопонимания (точки равновесия) они при этом не достигают: одни не хотят платить рыночную заработную плату, другие – работать на таких условиях. Таким образом, получается, что низкий уровень зарплат в специфических российских условиях – причина трудонедостаточности.

Помимо описанных выше парадоксов, рынок труда в малых городах России еще и представляет из себя явление, близкое по своей экономической сути к двусторонней монополии. Исторически этот вид монополии был изучен на примере небольших городов Англии, где фактически единственным крупным нанимателем являлось руководство угольной шахты, которое как монополист

имело большую власть при установлении заработной платы, а единственным крупным поставщиком квалифицированной рабочей силы – профсоюз, который также являлся монополистом и имел соответствующую власть в этой же области. В таких условиях точки равновесия на рынке труда не существует, а вместо нее существует многоугольник решений равновесия. Равновесие в этом многоугольнике достигается нерыночными методами – забастовками, их освещением в прессе, лоббированием и др.

В российских малых городах, как правило, наниматель все же не один, их несколько, но относительно немного, т. е. ситуация не такая жесткая. Со стороны предложения также нет монополиста – профсоюзы не играют такой роли, как в Англии, зато есть возможность нерыночного труда, т.е. возможности оказать давление на нанимателей, хотя и другим способом. Конечно, в России эта тенденция более смазанная за счет того, что рынок не монополичный, а олигополичный, но все же установки сторон похожи. Наниматели пытаются предъявить жесткие требования, видимо, думая, что у них для этого достаточно рыночной власти, поскольку они олигополисты. Потенциальные работники нашли выход противостоять невыгодным для них условиям труда, так как советское наследство в виде приусадебных участков позволяет им сочетать фермерский труд с другим.

Прогнозирование спроса и предложения на таком рынке затруднено из-за наличия неэкономических факторов. Тем не менее возможно рассчитать среднюю доходность на этом в масштабах страны, региона и отдельной профессии. Результаты этого расчета будут служить ориентиром при установлении уровня средних зарплат.

Не вдаваясь в обсуждение вопроса о том, какая именно из наиболее распространенных в литературе моделей наиболее подходит для российских условий, отметим, что все они используют такие понятия, как ожидаемая доходность безрискового актива и рискованная премия. В первую очередь нам надо определить, какой актив из числа относящихся к

человеческому капиталу является аналогом безрискового актива и как определить его доходность. Очевидно, что отсутствие риска увольнения возможно лишь при работе на приусадебном участке²¹ и соответствующим активом являются знания и умения, необходимые для работы на личном приусадебном участке²². Его доходность следует рассчитывать по формуле, аналогичной формуле расчета доходности любого актива. Доходность актива в общем случае обычно считается:

$$E(R) = (P1 - P0) / P0, \quad (1)$$

где $E(R)$ – ожидаемая доходность актива, $P1$ – цена актива на конец рассматриваемого периода (цена продажи), $P0$ – стоимость приобретения актива²³. Очевидно, что цена актива на конец периода – это цена товара «рабочая сила», по которой он может быть продан в конце периода, другими словами – заработная плата.

Если индивид работает на собственном приусадебном участке, «заработная плата» – не цена, а ценность²⁴ товара «рабочая сила». Выбираем наиболее консервативную оценку ценности такого труда – минимальную заработную плату.

Стоимость приобретения актива «рабочая сила» – это, очевидно, стоимость поддержания индивидом своего организма в рабочем состоянии, т. е. стоимость минимальной потребительской корзины. Другими словами, мы предполагаем, что если индивид не оплатит минимальную потребительскую корзину, то он просто умрет от голода, а следовательно, не сможет работать и не получит доход. Скорректировав эти показатели в соответствии с ожидаемой инфляцией, мы можем рассчитать ожидаемую доходность актива с нулевым систематическим риском на основе общедоступных статистических данных.

Кроме того, на доходность «человеческого» капитала, очевидно, воздействуют и такие факторы, которые влияют и на доходность других видов капитала – инфляция, рост ВВП и др. Степень чувствительности доходности «человеческого капитала» к каждому из этих факторов можно выявить предварительно на основе двумерных регрессионных уравнений.

Все эти расчеты целесообразно проводить не в целом по стране, а по конкретному региону и конкретной профессии, поскольку региональные различия в России очень велики, и в данном контексте «общая температура по больнице» не имеет практической ценности.

Итак, мы видим, что хотя российский рынок труда на первый взгляд и производит впечатление ущербного, неразвитого, особенности которого, прежде всего, определяются общей российской и советской отсталостью, неорганизованностью и во-многом человеческим фактором, точнее российским менталитетом, который подпадает под определение «нерационального поведения» по терминологии Г.С.Беккера, на самом деле очень логичен, рационален и организован; основные постулаты микроэкономики (рациональное поведение, максимизация полезности и др.) на нем такие же, как в теории, но наличие неопределенности играет принципиально большую роль, чем в странах с развитой рыночной экономикой. В итоге – у работника логика действий инвестора, а не наемного работника, которая в общем хорошо описана в мировой литературе применительно к фондовому рынку. К действиям агентов на российском рынке труда, особенно со стороны предложения (потенциальных работников), как нельзя лучше подходят слова К.Эрроу: «Становится очевидным, что в человеческом способе решения проблем есть некий неразложимый элемент творчества. Какой же тогда должна быть теория, описывающая творчество и экономиста-исследователя и экономиста-агента?» Очевидно, содержащей или хотя бы описывающей этот неразложимый элемент творчества, который, в частности, и помогает выжить на ущербном рынке труда в стране, которая, еще не избавившись от советской отсталости, столкнулась с мировым финансовым кризисом, который, вполне возможно, создаст похожие проблемы для жителей развитых стран. Время покажет, будут ли они отвечать на снижение заработной платы уходом в домашнее производство, переобучением и сменой профессии и др., т.е. останется ли описанная выше ситуация чисто российским феноменом или подобный тип рынка станет рынком XXI в.

- ¹ См.: Европейский союз и Россия. Статистические сопоставления 1995-2005. М., 2007; Труд и занятость в России. М., 2007.
- ² См.: Обследование населения по проблемам занятости - 2007 год. М., 2007.
- ³ См.: Краткие итоги обследования населения по проблемам занятости в августе 2008 года М., 2008; URL: http://www.gks.ru/wages/2008/август_08.htm; Социально-экономическое положение РФ. 2007/ №11. М., 2008.
- ⁴ См.: Европейский союз и Россия. С. 78.
- ⁵ См.: Результаты единовременного статистического обследования о распределении численности работников по размерам начисленной заработной платы за апрель 2007г. М., 2008; URL: <http://www.gks.ru/wages/pril07.htm>.
- ⁶ См.: Гимпельсон В. Дефицит квалификации и навыков на рынке труда: недостаток предложения, ограничения спроса или ложные сигналы работодателей?// URL: <http://demoscope.ru/weekly/2004/0149/analit01.php>.
- ⁷ См.: Там же.
- ⁸ См.: Капелюшников Р. Российский рынок труда: адаптация без реструктуризации. М., 2001; URL: <http://demoscope.ru/weekly/2004/0149/analit01.php>.
- ⁹ См.: Россия в цифрах. М., 2008.
- ¹⁰ См.: Демографическая ситуация - 2008: нехватка кадров // Российская газета. 2008.29 янв.
- ¹¹ См.: Becker G.S. The Economic Approach to Human Behavior. Chicago: The University of Chicago Press. 1990.
- ¹² См.: Капелюшников Р. Ценится ли на российском рынке человеческий капитал?// URL: <http://www.demoscope.ru/weekly/2005/0193/tema01.php>.
- ¹³ См.: Sabirianova K. The Great Human Capital Reallocation // Working Paper. Moscow: EERC, 2001. № 2К/11.
- ¹⁴ См.: Капелюшников Р. Российский рынок труда: адаптация без реструктуризации. М., 2001; URL: <http://demoscope.ru/weekly/2004/0149/analit01.php>.
- ¹⁵ См.: Там же.
- ¹⁶ См.: Аргументы и факты. 2008. 19 июня; URL: <http://www.aif.ru/money/article/18948>.
- ¹⁷ Более точно называть их «хозяйства населения», как было предложено Росстатом, но в языке термин «личные подсобные хозяйства» уже прижился и широко используется.
- ¹⁸ См.: Полетаев А. Нерыночный труд занимает 20% рабочего времени // URL: <http://www.demoscope.ru/weekly/2004/0149/tema07>.
- ¹⁹ См.: Гимпельсон В. Дефицит квалификации и навыков на рынке труда: недостаток предложения, ограничения спроса или ложные сигналы работодателей?// URL: <http://demoscope.ru/weekly/2004/0149/analit01.php>.
- ²⁰ Что касается взгляда со стороны работника, то в исследовательском проекте, выполненном В.Д.Матвеевко и П.А.Савельевым «Где же труд? Предложение труда в России. Исследование роли сторонних возможностей занятых» показано, что россияне, работающие в старом (государственном или частном низкооплачиваемом) секторе экономики сочетают ее с работой в новом секторе (высокооплачиваемом, но и высокорискованном), и при этом не уходят с основной работы в старом секторе, потому что рабочее время, которое в действительности затрачивается в старом секторе, является гибким параметром, тогда как месячная ставка заработной платы не является гибкой, а также по причине наличия значительных социальных благ, предоставляемых в старом секторе.
- ²¹ Строго говоря, этого риска нет и при занятии предпринимательской деятельностью, но в этом случае есть риск разорения, который мы не рассматриваем.
- ²² Речь идет о любом домашнем производстве. Мы используем пример с личным приусадебным хозяйством для наглядности (этот случай наиболее распространен).
- ²³ Более точно – $(V1 - V0)/V0$, где $V0$ и $V1$ – это ценность в начале и конце периода соответственно. В рамках данного исследования мы не будем вдаваться в концептуальные различия между ценой и ценностью, поскольку это тема для отдельного теоретического исследования.
- ²⁴ В экономической теории ценность – это «теоретически правильная», или «справедливая» цена, т. е. виртуальная цена, исчисленная на основе экономических закономерностей.

НООСФЕРНАЯ И ПОСТИНДУСТРИАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Сергей Евгеньевич Ходоров
(аспирант кафедры
институциональной экономики
СГСЭУ, Саратов)

ИННОВАЦИОННЫЕ РИСКИ В ЭКОНОМИКЕ

Ключевые слова: инновации, риски, компьютеризация, венчурные фирмы.

В данной статье говорится об инновационных рисках в экономике, значении деятельности венчурных фирм, а также об рынке научных разработок.

Важным направлением развития НТР является совершенствование технологии производства и обработки новых материалов. В современных условиях резко возросли и усложнились требования к конструкционным материалам, из которых изготавливаются машины, приборы, каркасы зданий, мосты и другие конструкции, несущие основную силовую нагрузку при эксплуатации. Перспективным направлением НТР является биотехнология. Биотехнология – совокупность промышленных методов, использующих живые организмы и биологические процессы, достижения генной инженерии (отрасли молекулярной генетики, связанной с созданием искусственных молекул вещества, передающего наследственные признаки живого организма) и клеточной технологии. Такие методы применяются в растениеводстве, животноводстве, при изготовлении ряда ценных технических продуктов. Разрабатываются биотехнологические программы обогащения бедных руд и концентрации редких и рассеянных в земной коре элементов, а также преобразования энергии.

НТР на ее современном этапе вызвала коренной переворот в технологии производства.

In this article it is told about innovative risks in economy, value of activity of venture firms, and also about the market of scientific developing.

The important direction of a scientific and technological revolution's development is improvement of production and processing of new materials. In present conditions we can observe sharp increasing and complicating of requirements to constructional materials of which cars, devices, skeletons of buildings, bridges and other designs bearing the basic power loads while operation are made. A perspective area of a scientific and technological revolution is biotechnology. Biotechnology is the set of the industrial methods using live organisms and biological processes, achievements of genetic engineering (branch of the molecular genetics connected with creation of substance's artificial molecules, transferring hereditary signs of a live organism) and cellular technology. Such methods are applied in a crop production, animal husbandry, at manufacturing of some valuable technical products. Biotechnological programs of poor ores enrichment and concentration of rare and disseminated in earth crust elements, and energy transformation are developing.

At its present stage the scientific and technological revolution has caused radical revolution in the production technology.

Sergey Evgenevich Hodorov
(Post-graduate student of the department
of institutional economics SSSEU, Saratov)

INNOVATIVE RISKS IN ECONOMY

Key words: innovations, risks, computerization, venture enterprises.

Новая экономика, или экономика знаний, базируется на развитии инноваций. Инновации – это нововведения в области техники, технологии, организации труда и управления, основанные на использовании достижений науки и передового опыта, а также использование этих новшеств в самых разных областях и сферах деятельности¹.

Инновации в своем движении проходят следующие фазы:

а) фаза фундаментальных исследований. Их результатом становятся открытия новых явлений и законов;

б) фаза прикладных исследований, следствием которых являются изобретения;

в) фаза научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок, которые завершаются созданием готового продукта.

На рынке научных разработок ведущие позиции занимают венчурные (рисковые) фирмы. Они представляют собой небольшие предприятия, которые занимаются коммерциализацией научных исследований в наукоемких и высокотехнологичных областях, где перспектива не гарантирована и имеется значительная доля риска. Инновационные банки и другие инвесторы – создатели рискованных фирм – подбирают «команду» из числа известных менеджеров, ученых, специалистов-практиков, юристов и выделяют средства, необходимые для работы предприятия в течение 2-3 лет. Работники предприятия получают высокую заработную плату, а после создания новой продукции выходят с ней на рынок и, увеличив капитал, организуют акционерную компанию, где становятся, как правило, ее совладельцами. Инвесторы приобретают акции предприятия и, с выгодой продав их на рынке ценных бумаг, получают запланированную прибыль, на которую они рассчитывали.

О значении деятельности венчурных фирм свидетельствуют данные по США. Здесь такие предприятия создают более 90% новых технологий. На 1 доллар капитальных затрат они внедряют в 17 раз больше нововведений по сравнению с крупными корпорациями. Поэтому и корпорации, и государство часто делают заказы на разработки рискованного бизнеса.

Рынок научных разработок не получил сколько-нибудь серьезного развития в современной России. Это в первую очередь связано с инвестиционным кризисом. Из-за высокой инфляции денежный кредит на длительный срок, необходимый для технологического обновления производства, стал невыгодным для банков. Государство же почти не тратит бюджетных средств на капитальные вложения и внедрение новых разработок. Что касается новинок военно-промышленного комплекса, то они по-прежнему не получают широкого доступа в гражданские отрасли хозяйства. В результате возрастает угроза для будущего экономики России.

На всех предприятиях, где накопление капитала в полной мере отвечает современным требованиям, предприниматели и менеджеры пристальное внимание уделяют анализу непрерывно сменяющихся форм научно-технического прогресса.

Основными формами поступательного развития науки и техники являются эволюционный, революционный и комбинированный способы их изменений.

Эволюционным является медленное совершенствование научных знаний человека об окружающем мире и такое изменение средств производства, при котором их качество существенно не меняется. Примерами могут служить модернизация оборудования, улучшение конструкции налаженного

производства тракторов, холодильников, других видов продукции.

Когда наука и техника обновляются революционно, то они быстро переходят в качественно иное состояние, и наступает новый период в их истории. Происходит крупный прорыв в познании свойств и законов природы, изобретение принципиально новых поколений машин и других производственных средств. Революционные перевороты в науке начались в XVI-XVII вв. благодаря выдающимся открытиям в естествознании, которые были подкреплены экспериментами и придали накопленным до этого знаниям о природе системный характер (открытия Г.Галилея, И.Кеплера, У.Гарвея, Р.Декарта, Х.Гюйгенса, И.Ньютона и др.). После этого наука стала ускоренно развиваться.

С переходом к индустриальной стадии экономики производство получило революционно изменяющуюся технику и технологию. Технические перевороты в производстве стали происходить все чаще.

В середине XX в. глубокие качественные перемены в науке и технике сблизилась настолько, что возникла особого рода научно-техническая революция (НТР). Она представляет собой коренное качественное преобразование всех объективных и субъективных условий хозяйственного развития на основе превращения науки в ведущий фактор производства. Основными являются следующие черты НТР:

- наука стала открывать неизвестные классы веществ и процессов, что позволяет создавать принципиально новые отрасли производства, которые не могли бы появиться из обычной практической деятельности. Речь идет о современной радиоэлектронной и вычислительной технике, квантовой электронике, открытии кода передачи наследственных свойств живого организма и т.п.;

- воедино слились перевороты в науке, технике и производстве, резко сократились сроки практического воплощения научных открытий;

- качественно изменяется весь технологический способ производства, начиная с системы машин и кончая формами организации и управления, положением человека в производстве;

- достигается более высокая степень управ-

ления всеми процессами производства на основе их автоматизации и изготовления искусственных материалов с заранее заданными свойствами;

- создаются более эффективные орудия труда и технологические способы обработки изделий, открываются потенциально безграничные источники энергии, что позволяет ускорять экономический и социальный прогресс человечества.

Начало НТР относится к 50-м гг. XX в. Тогда зародились и получили развитие ее главные направления: автоматизация производства, контроля и управления им на базе электроники; создание и использование новых конструктивных материалов и др. С появлением ракетно-космической техники люди стали осваивать околоземное космическое пространство.

Для современной науки и техники типично комплексное сочетание их революционных и эволюционных изменений. За два-три десятилетия многие начальные направления НТР из радикальных постепенно превратились в обычные эволюционные формы совершенствования факторов производства и выпускаемых изделий. Новые крупные научные открытия и изобретения 80-х гг. XX в. определили второй этап НТР.

Нынешнему этапу НТР свойственны несколько лидирующих направлений. Их развитие, по-видимому, во многом предопределяет весь облик производства в странах с постиндустриальной экономикой в начале XXI столетия.

Электронизация означает широкое применение в материальном производстве достижений современной электроники. 80-е гг. XX в. ознаменовались революцией в электронно-вычислительной технике, развитием микроэлектроники и созданием новых поколений электронно-вычислительных машин (ЭВМ). Технико-экономический эффект электронизации виден в настоящее время: хотя габариты вычислительных и управляющих электронных систем и величина потребляемой ими энергии уменьшились, в то же время резко возросло количество обрабатываемой информации.

Персональные компьютеры становятся вы-

сокоэффективными помощниками и в производстве, и в быту. Они позволяют планировать и контролировать семейный бюджет, помогают изучать технологические и экономические дисциплины, иностранные языки и др. С помощью специальных устройств домашний компьютер подключается к телефонной сети и банкам (накопителям) полезной информации. На экране можно увидеть, скажем, курсы различных акций, расписание поездов и самолетов, получить другую полезную информацию.

Новейшие средства вычислительной техники позволили развиваться комплексной автоматизации производства, при которой весь цикл работ осуществляется без непосредственного участия человека. Речь идет о быстром развитии робототехники, роторных и роторно-конвейерных линий, гибких производственных систем (ГПС). Конкуренция все время подталкивает к ускорению обновления продукции. Поэтому комплексная автоматизация является условием выживания машиностроительных предприятий. Покупатель зачастую заинтересован не в стандартизированной (выпущенной по общим меркам продукции), а в изделиях, приспособленных к его личным нуждам и особым условиям потребления. По предположению американского изобретателя Энгельберга, известного как отец робототехники, робот дома «будет выполнять все работы по уборке помещений. Он даже сможет мыть окна ... Утром, уходя на работу, вы назовете роботу номер рецепта, по которому вы хотите приготовить ужин, и к вашему приходу он приготовит все ингредиенты и приборы, требуемые для изготовления соответствующего блюда... За ночь он может выполнить за вас целый ряд домашних работ».

В последние годы во многих странах быстро развивается производство электроэнергии на атомных электростанциях (АЭС). В нем применяются новые ядерные реакторы, позволяющие существенно удешевить выработку электроэнергии. Как известно, мировые энергетические запасы ядерного горючего существенно превышают энергоресурсы природных запасов органического топлива. К тому же наблюдается тенденция к относительному увеличению стоимости топлива органического происхождения.

В силу этого атомная энергетика стала занимать заметное место в энергетическом балансе ряда промышленных стран. В 2000 г. удельный вес производства электроэнергии АЭС во всей выработке электроэнергии колебался от 12% в нашей стране, 19% – в США, 20% – Великобритании, до 74% – во Франции.

Между тем аварии на атомных электростанциях в ряде стран вызвали необходимость принятия серьезных мер, чтобы обеспечить безопасность населения, сохранить окружающую среду, создать систему международного сотрудничества в области использования атомной энергии в мирных целях. Активизировались научные поиски безопасных и непрерывно возобновляемых источников энергии (энергия солнца, ветра, морских приливов, подземного тепла и пр.).

Важным направлением дальнейшего развития НТР является совершенствование технологии производства и обработки новых материалов. В современных условиях резко возросли и усложнились требования к конструкционным материалам, из которых изготавливаются машины, приборы, каркасы зданий, мосты и другие конструкции, несущие основную силовую нагрузку при эксплуатации. Потребовались материалы легкие и в то же время сохраняющие прочность при высоких и при низких температурах, пластичные и хорошо выдерживающие ударные нагрузки. Столь необычными свойствами обладают сплавы на основе алюминия, титана и магния, новый класс композиционных материалов (синтезированных из элементов, имеющих предельное значение свойств (тугоплавкие, термостабильные) и т.д.). Повышенные прочностные качества получаются путем, например, специальной обработки металлов, газотермического напыления, применения металлических порошков. Для электронной, атомной, космической и других новейших видов техники создаются сверхчистые материалы, обладающие особо ценными свойствами.

Перспективным направлением НТР является биотехнология. Биотехнология – совокупность промышленных методов, использующих живые организмы и биологические процессы, достижения генной инженерии (отрасли молекулярной генетики, связанной с созданием ис-

кусственных молекул вещества, передающего наследственные признаки живого организма) и клеточной технологии. Такие методы применяются в растениеводстве, животноводстве, при изготовлении ряда ценных технических продуктов. Разрабатываются биотехнологические программы обогащения бедных руд и концентрации редких и рассеянных в земной коре элементов, а также преобразования энергии.

НТР на ее современном этапе вызвала коренной переворот в технологии производства. Вместо традиционной для машинной индустрии технологии 80-х гг. XX в. создается принципиально иная совокупность методов изготовления полезных вещей.

Новые средства труда (например, станки с числовым программным управлением, роботы) дают сравнительно невысокий экономический эффект, когда используются в отдельных технологических операциях. Их эффективность многократно возрастает в масштабах комплекса таких технических средств, который требует радикального преобразования технологии. Иначе говоря, НТР порождает «высокие технологии», обеспечивающие резкий подъем эффективности производства.

Впервые создается безмашинная технология – принципиально новые способы обработки изделий и получения готовых продуктов: электронно-лучевые, плазменные, импульсные, радиационные, мембранные, химические и иные. Скажем, биотехнология позволяет, минуя фабричные способы производства азотных удобрений, с помощью особых бактерий непосредственно получать азот из воздуха и передавать культурным растениям.

Электронизация и комплексная автоматизация ведут в конечном счете к созданию малолюдного и безлюдного производства. Появляются комплексно автоматизированные цехи и предприятия, где все основные и вспомо-

гательные операции, контроль за технологическими процессами выполняют роботоконплексы, ЭВМ и другие технические средства. В итоге выработка возрастает в 2-3 и более раз.

Другим важным направлением совершенствования технологии является ресурсосбережение. Используются экономичные виды металлопродукции, синтетические и другие прогрессивные материалы, улучшаются технико-экономические и повышаются прочностные характеристики конструкционных материалов. Более полное использование сырьевых ресурсов позволяет создавать малоотходное и безотходное производство. Вот какова эффективность ресурсосберегающих технологий: 1 кг конструкционных пластмасс заменяет не менее 4-5 кг металлопроката на производство 1 кг пластмасс требуется в 2-3 раза меньше энергетических затрат. Изготовление деталей из металлических порошков экономит на каждую их тонну 2 т проката, к тому же высвобождается 60 металлообрабатывающих станков.

Если для традиционной технологии характерно загрязнение окружающей среды, то «высокие технологии», как правило, являются экологически чистыми. В них применяются закрытые системы водопотребления, замкнутые циклы производства, широко используются вторичное сырье и производственные отходы. Это обеспечивает рост экономической и социальной эффективности хозяйственной деятельности.

В настоящее время, как показывает мировая практика, альтернативы инновационному пути развития нет. Разработка и внедрение новых технологий становятся ключевыми факторами экономического роста страны, повышения эффективности хозяйственной деятельности и конкурентоспособности.

¹ См.: Современный экономический словарь / под ред. Б.А. Райзберга, Л.Ш. Лозовского, Е.Б. Стародубцевой. М., 2007.

Николай Геннадиевич Барашов
(канд. экон. наук, докторант кафедры общей
экономической теории СГСЭУ, Саратов)

ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ ИНДИКАТОРОВ ЦИКЛИЧНОСТИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Ключевые слова: цикличность, развитие, индекс промышленного производства (ИПП), экономические циклы.

В данной статье рассматривается проблема измерения циклов экономической активности. На основе серьезного анализа существующей в современной экономике системы индикаторов экономической активности автор приходит к заключению о недостаточности исключительно математического подхода для предсказания циклических колебаний. Основным недостатком существующей системы индикаторов, по мнению автора, является слабый учет субъективных моментов в экономическом поведении.

In this article the problem of measurement of cycles of economic activity is considered. On the basis of the serious analysis of indicators of economic activity system existing in modern economy the author comes to the conclusion about insufficiency of exclusively mathematical approach for a prediction of cyclic fluctuations. The basic lack of existing indicators' system, according to the author, is the weak account of the subjective moments in economic behavior.

Nikolay Gennad'evich Barashov
(Ph.D, doctoral candidate, associated prof.
of the general economics department, SSSEU)

FEATURES OF SYSTEM OF RECURRENCE INDICATORS IN ECONOMY DEVELOPMENT

Key words: cyclicity, development, industrial production index (IPI), economic cycles.

Для характеристики экономической конъюнктуры используется ряд экономических показателей: ВВП, уровень безработицы, объем промышленной продукции, уровень доходов, уровень цен и многие другие.

В настоящее время в международной практике исследований экономических циклов наиболее подходящим показателем для измерения общей экономической активности считается индекс промышленного производства (ИПП). Данный показатель используется для определения поворотных точек цикла во многих странах. Выбор данного показателя в качестве базисного ряда в странах ОЭСР обусловлен в первую очередь

тем, что он доступен на ежемесячной основе в большинстве стран, поэтому индекс промышленного производства в наилучшей степени отражает циклический характер всей экономической системы. Конечно, более предпочтительным было бы использовать в качестве базисного динамического ряда показатель ВВП, однако во многих странах ВВП рассчитывается лишь по годам или поквартально и публикуется с большим опозданием. Кроме того, длительное наблюдение показало, что графики циклов ИПП и ВВП взаимосвязаны, поэтому циклические индикаторы, основанные на индексе промышленного производства, могут служить и показателями цикла для ВВП.

В странах-членах ОЭСР в настоящее время сложились системы показателей, отражающие ту или иную фазу экономического цикла в состоянии национальной экономики, системы циклических индикаторов. В зависимости от того, как изменяется значение экономических параметров в ходе цикла, они делятся на проциклические, контрциклические и ациклические.

Напомним, что проциклические параметры в фазе подъема увеличиваются, а в фазе спада – уменьшаются (совокупный выпуск, загрузка производственных мощностей, агрегаты денежной массы, общий уровень цен, скорость обращения денег, прибыли корпораций, краткосрочные ставки процента и т.п.). Контрциклическими параметрами называются показатели, значение которых во время спада увеличивается, а во время подъема – уменьшается (уровень безработицы, число банкротств, запасы готовой продукции и т.п.). Ациклическими называются параметры, динамика которых не совпадает с фазами экономического цикла (например, объем экспорта продукции).

С позиций проциклическости, контрциклическости и ациклическости можно оценивать факторы и воздействие макроэкономических субъектов на экономическую конъюнктуру, тем самым выявляя, стабилизируют или дестабилизируют они экономическую систему.

Кроме того, согласно классификации Национального бюро экономических исследований США, различают три вида параметров по признаку синхронизации: опережающие, запаздывающие и соответствующие по отношению к макроэкономическим показателям, таким как ВВП и ИПП. Опережающие параметры достигают максимума или минимума перед приближением пика или низшей точки (это изменения в запасах, изменение денежной массы и т.п.). Запаздывающие параметры достигают максимума или минимума после пика или низшей точки (численность безработных, удельные расходы на зарплату и т.п.). Совпадающие параметры изменяются в соответствии с колебанием экономической активности (ВВП, уровень инфляции, объем промышленного производства и т.п.).

Из всех перечисленных показателей опережающие обладают прогностическими возможностями, так как заранее могут свидетельствовать о том, что ждет экономику в будущем.

В большинстве стран-членов ОЭСР группу «совпадающих» индикаторов, базисным динамическим рядом которой является динамика промышленного производства, составляют следующие макроэкономические показатели, которые объединены в композитный индекс: валовой внутренний продукт, уровень безработицы, численность занятых в несельскохозяйственном секторе экономики, личные доходы, уровень инфляции, объем промышленного производства и т.п.

Те или иные циклические показатели не одинаково успешно применимы для разных стран вследствие различий в структуре экономики этих стран, правилах и традициях ведения статистического учета. В частности, показатель доходов не включается в совокупный базисный ряд во Франции и Италии. В Центре по изучению международных циклов деловой активности в США, осуществляющем наблюдение за циклами роста 11 наиболее экономически развитых стран, в качестве базисного ряда в структуру композитного индекса входит также показатель объема продаж в обрабатывающей промышленности и в торговле.

В дополнение к указанным выше показателям в отдельных странах-членах ОЭСР в качестве «совпадающих» применяются следующие: использование электроэнергии; использование производственных мощностей; производство или продажа цемента; транспортировка грузов или пассажиров; туризм (количество приезжающих иностранцев или дней, проведенных иностранными туристами в стране); коммуникации (телефонные переговоры); показатели делового климата (по данным опросов предпринимателей)¹.

Наряду с «совпадающими» индикаторами в международной практике широкое распространение получили национальные системы так называемых «опережающих» индикаторов, динамика которых «опережает» динамику совпадающих индикаторов.

В странах-членах ОЭСР индикаторы, составляющие категорию «опережающих», отбираются на основе следующих критериев: уместность, цикличность в изменении, практические соображения.

При этом «уместность» определяется следующими факторами:

- экономической значимостью, т. е. должна существовать причина экономического характера для влияния индикатора на цикл, только тогда динамический ряд этого индикатора, а следовательно, и сам индикатор может быть принят в качестве «опережающего»;

- степенью охвата данным индикатором экономических процессов, при которой ряды с широким охватом с точки зрения репрезентативности соответствующей сферы экономической деятельности являются более предпочтительными по сравнению с рядами с узким охватом.

«Цикличность в изменении» характеризуется:

- продолжительностью и последовательностью опережения значения индикатора над базисным циклом в поворотных точках;

- «циклическим» соответствием между показателем и базисными рядами, в случае большой зависимости между циклическим поведением индикатор будет служить ориентиром, не только указывающим поворотные точки, но также и изменения в ходе всего цикла;

- отсутствием дополнительных циклов или пропущенных циклов по сравнению с базисными динамическими рядами;

- сглаженностью в циклической динамике, чтобы можно было отличить циклические изменения в динамическом ряду от беспорядочных движений.

«Практические соображения» обусловлены следующим:

- возможностью незатруднительного сбора и обновления информации;

- частотой публикаций (в частности, ежемесячные публикации являются более предпочтительными по сравнению с ежеквартальными);

- отсутствием больших различий между

предварительными и окончательными данными;

- наличием информационных рядов за продолжительное время без пропусков.

Считается, что при отборе возможных циклических «опережающих» индикаторов определяющим критерием является экономическая значимость.

При этом для того, чтобы динамический ряд мог быть выбран в качестве циклического «опережающего» индикатора, должна существовать экономическая логика связи этого показателя с циклом.

Вообще экономические «опережающие» индикаторы статистическая служба ОЭСР классифицирует по следующим категориям²:

- 1) показатели, реагирующие на раннем этапе;

- 2) быстро реагирующие показатели;

- 3) показатели, чувствительные к экономическим ожиданиям;

- 4) показатели, приводящие в движение другие показатели;

- 5) другие показатели.

При этом первая категория включает в себя показатели, которые отражают начальный этап производства, т. е. новые заказы, портфель заказов, получение разрешений на проведение строительных работ. Некоторые временные ряды имеют тенденцию к опережающему воспроизведению предстоящего развития хозяйственной деятельности или крайне чувствительно реагируют на него. Вторая категория включает в себя показатели, которые быстро реагируют на изменения в экономической активности. Это такие показатели, как товарные запасы (запасы сырья и запасы готовой продукции).

Третья категория состоит из показателей, которые могут оценить ожидаемые изменения или являются чувствительными к ожидаемым изменениям и включают в себя цены на сырье, а также ожидания предпринимателей, касающиеся производства и общего экономического положения.

Четвертая категория включает индикаторы, характеризующие проведение денежной и налоговой политики и сферу междуна-

ных экономических отношений, такие как количество денег в обращении, «условия торговли», и показатели, отражающие экономическую ситуацию в других странах.

Пятая категория содержит показатели смешанных видов, например процентные кредитные ставки (как характеристика стимула к росту потребления и инвестиций), и показатели динамики производства в отдельных отраслях. При этом некоторые показатели могут быть отнесены более чем к одной категории.

Важнейшим этапом в исследовании цикличности деловой активности является определение дат пиков так называемых «поворотных точек».

За рубежом для определения переломных точек «малого» цикла используется методология Национального бюро экономических исследований США, в соответствии с которой выбор момента изменения в цикле производится на основе следующих критериев: продолжительность фазы должна быть не менее 5 месяцев, а продолжительность цикла – не менее 15 месяцев, если считать отрезок времени от пика или от одной низшей точки цикла до другой³.

Для оценки фаз экономических циклов разной продолжительности используют как одинаковые, так и особые показатели. Для оценки коротких волн Дж. Китчина (3 года) используются показатели финансовых счетов и продажных цен при движении товарных запасов. Циклы К. Жугляра (7 – 12 лет) связаны с колебаниями ставок процента и цен. Эти колебания совпадают с циклами инвестиций, которые, в свою очередь, инициируют изменения ВВП, инфляции и занятости. Кризис проявляется прежде всего в перепроизводстве товаров, сокращении кредитов и повышении ссудного процента. Это ведет к понижению прибылей и падению производства, росту банковских задолженностей, банковским крахам и банкротствам предприятий в других сферах экономики. После кризиса наступает депрессия. Производство уже не сокращается, но и не растет. Товарные излишки постепенно рассасываются, но торговля идет вяло. Ставка

ссудного процента падает до минимума. Постепенно, однако, в народном хозяйстве появляются «точки роста» и происходит переход к оживлению. Предприятия, приспособившиеся к новым условиям рынка, увеличивают выпуск товаров, осуществляют новое промышленное строительство, повышается норма прибыли, ставка ссудного процента и заработной платы, начинается фаза подъема. Уровень ВВП превосходит высшую докризисную точку, производство продолжает увеличиваться, растет занятость, товарный спрос, уровень цен и норма ссудного процента. Объем производства вновь выходит за рамки платежеспособного спроса, рынок переполняется нереализованными товарами. Начинается новый промышленный цикл.

До 50-х гг. XX в. во время кризисов происходило всеобщее понижение уровня цен, связанное с падением платежеспособного спроса, возникал рост безработицы. В настоящее время монополистический сектор экономики при поддержке государства не только способен удерживать докризисный уровень цен, но нередко способствует их росту. Такое падение производства при сохранении инфляции называется стагфляцией.

Циклы С. Кузнеца, или так называемый «строительный цикл», составляют 16-25 лет. В 1930-е гг. в США аналитики построили первые статистические индексы совокупного годового объема жилищного строительства и обнаружили в них следующие друг за другом длительные интервалы быстрого роста и глубоких спадов или застоя. В 1946 г. С. Кузнец пришел к выводу, что показатели национального дохода, потребительских расходов, валовых инвестиций в оборудование производственного назначения, а также в здания и сооружения обнаруживают взаимосвязанные двадцатилетние колебания. В строительстве эти колебания обладают самой большой относительной амплитудой.

Для длинных волн Н.Д. Кондратьева (48 – 55 лет) исследуются такие показатели, как индексы товарных цен, процентных ста-

вок, ренты, номинальной заработной платы, производства важнейших видов продукции, объема внешней торговли для ряда развитых стран. Начало «большого» подъема связывается с массовым внедрением в производство новых технологий, с вовлечением новых стран в мировое хозяйство. При этом общая картина подъема описывается следующим образом: внедрение технических нововведений идет параллельно с расширением инвестиционного процесса, который, в свою очередь, стимулирует производство и спрос, способствующие росту цен. В этот период безработица уменьшается, заработная плата и производительность труда растут. Пик большой волны связывают с самой высокой отдачей на вложенный капитал. Благодаря значительной разнице в эффективности между вводимой и выводимой техникой и высокой норме капиталовложений достигается самый высокий темп прироста производительности в стране-лидере и в совокупности развитых стран. Маятник скорости роста производительности начинает в фазе спада большого цикла движение в противоположную сторону. Уменьшение скорости объясняется снижением нормы капиталовложений при низкой отдаче на вложенный капитал. В фазе депрессии обе переменные стабилизируются на самых низких отметках. При этом скорость накопления потенциала НТП превышает скорость его расходования. Склонность к крупным нововведениям усиливается тогда, когда отдача от вложений в производства, основанные на зрелых технологических системах, становится неприемлемо низкой. Именно на фазу депрессии большого цикла приходится внедрение наиболее значительного числа новых больших технологических систем, тогда как их интенсивное распространение начинается с фазы оживления следующего большого цикла.

Эти процессы затрагивают всю экономику, изменяют стиль жизни людей. В фазах оживления и процветания большого цикла на рынке появляется большое число новых товаров и услуг. Интенсивное развитие новых производств способствует росту заня-

тости населения, снижению нормы безработицы. По мере взросления возможности технологических систем для создания новых рабочих мест становятся все более ограниченными. В фазе спада повышается норма безработицы.

Тенденция к увеличению доли трудовых доходов реализуется в первой половине большого цикла, прерывается в фазе спада и депрессии, доля трудовых доходов несколько снижается. Прямо противоположная тенденция у доли, которая достается капиталу в форме предпринимательских доходов и амортизационных отчислений. Самую низкую точку имущественных доходов можно связывать с завершением фазы спада и началом фазы депрессии. Повышение трудовых доходов в первой половине большого цикла благоприятно сказывается на росте личного потребления. Повышение доли имущественных доходов в заключительной фазе большого цикла способствует увеличению нормы сбережений. Тем самым накапливаются финансовые ресурсы, необходимые для повышения нормы капиталовложений в первой половине большого цикла.

В динамике долей в ВВП большинства отраслей прослеживаются вековые тенденции либо к увеличению, либо к уменьшению. Понижительные волны больших циклов сопровождаются длительной депрессией отраслей, плохо приспособляющихся к изменениям в условиях хозяйствования. В результате в целом по отраслям можно определить структурный сдвиг как общее уменьшение или увеличение долей институциональных отраслей (промышленность, транспорт, связь и т. п.).

Поворот в динамике наукоемких отраслей примерно на 5 лет опережает переход от первой ко второй половине большого цикла. Следовательно, доля наукоемких отраслей может рассматриваться в качестве опережающего показателя развития большого цикла. Там пик нормы вложений на несколько лет опережает высшую точку в траектории общей нормы вложений в основной капитал и нормы вложений в здания и сооружения. Еще одна отрасль – строительство – имеет

траекторию роста, соответствующего логике развития большого цикла, поскольку строительство работает на формирование инфраструктуры (пассивной части основного капитала), что вполне согласуется с гипотезой, что материальной основой большого цикла является процесс расширения и обновления пассивной части основных фондов.

В начальный период дополнительные импульсы экономическому росту могут дать локальные войны. По мере развития циклического подъема войны становятся все более разрушительными. Многие крупные социальные потрясения приходятся на конец «большого» подъема, а также на нижнюю точку цикла. Свидетельством того, что экономика приближается к верхней точке большого цикла, являются возникающие на фоне изобилия недостаток отдельных

товаров, сдвиги в структуре распределения доходов, рост издержек производства, замедление роста прибылей и т.д. Создается ситуация, известная теперь как стагфляция.

Существуют различные объяснения причин исчерпания энергии подъема. Одни видят их в заметном увеличении нормы потребления, другие – в изменении покупательной способности денег, третьи достижение «пика» связывают с жизненным циклом продуктов и отраслей, создание которых явилось следствием крупных нововведений прошлых лет.

Система индикаторов цикличности различных по продолжительности экономических циклов может быть представлена в виде таблицы.

Несмотря на наличие большого количества циклических индикаторов в настоящее время статистики и экономисты не способ-

Таблица 1

Система индикаторов цикличности

Характер цикла	Индикаторы цикличности	Синхронность изменений	Вектор изменений
Циклы Китчина	Финансовые счета. Цены.	Совпадающий. Совпадающий.	Проциклический. Проциклический.
Циклы Жугляра	ВВП. ИПП. Ставки процента. Цены. Инвестиции. Безработица. Степень загрузки. Производственных. Мощностей.	Совпадающий. Совпадающий. Запаздывающий. Совпадающий. Совпадающий. Запаздывающий. Совпадающий.	Проциклический. Проциклический. Проциклический. Проциклический. Проциклический. Контрциклический. Проциклический.
Циклы Кузнеца	ВВП Потребительские расходы Валовые инвестиции	Совпадающий. Опережающий. Совпадающий.	Проциклический. Проциклический. Проциклический.
Циклы Кондратьева	ВВП. ИПП. Производительность труда. Цены. Процентные ставки. Инвестиции. Внедрение инноваций Безработица	Совпадающий. Совпадающий. Совпадающий. Совпадающий. Совпадающий. Совпадающий. Совпадающий. Запаздывающий.	Проциклический. проциклический. Проциклический. проциклический. проциклический. проциклический. Проциклический. Контрциклический.

ны дать точных прогнозов экономической конъюнктуры, а могут определить лишь общую ее тенденцию.

Во-первых, трудно учесть все факторы, особенно в период нестабильности экономики и политических потрясений.

Во-вторых, существенное влияние на национальную экономику оказывает международное окружение.

В-третьих, даже правильно определив тенденцию, трудно предсказать точные даты прохождения фаз и вовремя изменить экономическую политику.

В-четвертых, действия предпринимателей могут усугубить нежелательные отклонения конъюнктуры.

Проведенный анализ природы, форм проявления, факторов циклической динамики позволяет использовать теоретическое

наследие и опыт предшествующий экономических школ не путем слепого копирования методов исследования цикличности, а с помощью новых подходов к решению этих проблем.

Таким образом, имеющиеся в настоящее время статистические данные позволяют анализировать индикаторы цикличности и с известной степенью точности определять поворотные точки различных по продолжительности циклов. Вместе с тем следует отметить, что на характер циклических колебаний в экономике накладывает свой отпечаток деятельность людей, поэтому колебания экономической активности не могут происходить с математической точностью. Видимо поэтому определение точных дат поворотных моментов экономических циклов не представляется возможным.

¹ См.: Kaufmann D., Kraay A. Governance indicators: where are we, where should we be going? // World bank. Policy research working paper. 2007. №о. 4370.

² См.: Kormendi R., Meguire P. Macroeconomic determinants of growth: a cross-country evidence // Journal of monetary economics. 1985. Vol. 16.

³ См.: Landau D. Government expenditure and economic growth: a cross-country study // Southern economic journal. 1983. Vol. 49.

Евгения Павловна Спиридонова

(канд. филос. наук, доцент кафедры философии и политологии СГСЭУ, Саратов)
e-mail: eps25@mail.ru

ЭКОНОМИКА ЗНАНИЙ И «НАУЧНЫЙ КАПИТАЛ» РОССИИ

Ключевые слова: знание, научный капитал, реформа науки и образования.

В статье анализируются проблемы развития системы образования и науки в контексте формирования экономики знаний. Показано, что попытка сканирования западных образцов может привести к утрате уникальной специфики отечественного образования и науки.

In article problems of the education system and the science in the context of formation of economy of knowledge are analyzed. It is shown that attempt of scanning of the western samples can lead to loss of unique specificity of domestic education and the science.

Evgenia Pavlovna Spiridonova
(Ph. D, associated prof. of the philosophe
and politologe depatment, SSSEU)

ECONOMY OF KNOLEDGE AND «SCIENTIFIC CAPITAL» OF RUSSIA

Key words: knowledge, scientific capital, development of a science and higher education

Согласно концепциям постиндустриального развития, в обществах нового типа решающую роль в формировании и функционировании социальности приобретают знание и информация. Этот уровень глобальной модернизации О. Тоффлер назвал «третьей волной», которая сформировала новые способы создания общественного богатства и конфигураций власти. Столь высокая социальная значимость инноваций придала новые импульсы развитию науки. Однако состояние отечественной системы образования и науки вызывает больше вопросов и нареканий, чем поводов для оптимизма. Широкие дискуссии о проблемах и перспективах российской науки, о путях и основаниях ее интеграции в мировую научную систему, идущие уже не первый год, так и не сформировали конструктивную концепцию развития научного капитала России.

Не претендуя на представление такой концепции в данной статье, мы бы хотели обозначить основные «болевые точки» и определить некоторые методологические подходы к проблеме. Исходным пунктом для наших размышлений стала разработанная французским исследователем П. Бурдьё теория «полей», которые понимаются как социальные пространства, структурированные специфическими позициями и практиками. В качестве такого поля рассматривается и наука. Мы разделяем убеждение Бурдьё в том, что «чистый» универсум самой «чистой» науки является таким же социальным полем, как любое другое, со свойственным ему соотношением сил и монополиями, борьбой и стратегиями, интересами и прибылями¹. В этой связи очевидно, что анализ тенденций развития науки как социального института и духовной практики невозможен вне кон-

текста реального социально-политического развития страны и мира в целом.

Одной из очевидных, набирающей все большие обороты и становящейся все менее альтернативной тенденцией выступает глобализация. Мы оставим за рамками нашей статьи обширные материалы обсуждений негативной (позитивной) сущности глобализационных изменений и примем как факт неизбежность «захвата» этими процессами российских социально-политических реалий. Изначально существующая в качестве стратегии объединения экономических и политических ресурсов, сегодня глобализация охватила традиционно гуманитарные сферы, поставив на кон вопрос об их дальнейшем существовании. Серьезные трансформации, произошедшие в медийной индустрии, идеологической сфере, в массовом сознании не оставили в стороне науку и образование. Сегодня уже не вызывает сомнения, что глобализационные процессы стали теми «вызывающими» (А. Тойнби), «ответы» на которые формируют стратегические линии развития науки. Особое значение это имеет для нашей страны, так как несмотря на высокий интеллектуальный потенциал и былые достижения советской науки, современная российская наука не находится в авангарде процесса, а выступает скорее в роли «подопытного кролика». Очевидно, что первоочередной задачей в этой ситуации становится адекватное понимание реального положения дел, анализ и выявление перспективных направлений, концентрация ресурсов для их осуществления.

Вопрос о ресурсах, подразумевающий целый спектр проблем – начиная с целей, задач современной науки, ее институциональной формы, кадрового потенциала и заканчи-

вая финансовыми основаниями, – является краеугольным камнем в современных дискуссиях о судьбах российской науки и образования. Мнения авторитетных ученых, функционеров от науки, высших лиц государственной власти демонстрируют широкий спектр позиций, многообразие которых можно свести к констатации необходимости развитой сферы инновационной науки, отвечающей современным мировым стандартам, с одной стороны, и очевидной недостаточности финансовых инвестиций государства – с другой. В целом ситуация не является оригинальной, а представляет естественный процесс эволюции сложной системы в условиях конкуренции за ресурсы. В этом плане стоит согласиться с П. Бурдые в том, что «нет такого научного «выбора» ... который не был бы хотя бы в одном из своих аспектов политической стратегией инвестиции»². В этом плане мы наблюдаем единодушное признание официальными лицами государства значимости научного потенциала, креативных идей, инновационных технологий, необходимости их финансирования: «Система образования такая же инфраструктура будущей экономики знаний, как трубопроводы для теперешней экономики нефти. И требует не меньшего внимания и сопоставимых инвестиций»³. Однако трудность ситуации заключается не только в дефиците распределяемых средств, но главным образом в отсутствии четкой стратегии реформирования системы образования и науки. Реальные процессы, происходящие в этой сфере, демонстрируют нам, что поиск интеллектуального и технологического мейнстрима, могущего позволить отечественной науке совершить «прорыв», который и станет основной статьей государственных расходов на науку, по-прежнему является актуальной, но отнюдь не решенной задачей. В этом плане вопросы об инновациях, конъюнктуре и власти выступают в качестве разных граней проблемы научного капитала.

Такая взаимообусловленность идеальных, содержательных аспектов научного творчества и финансовых, а нередко и политических моментов принципиальным об-

разом меняет облик ученого и содержание научного творчества в целом. Современный этап эволюции науки демонстрирует нам воплощение этих тенденций. Исследователи отмечают, что перспективы науки определяются сближением далеких, на первый взгляд несовместимых предметных сфер – именно на их стыке потенциально возможны наиболее эффективные разработки. Подобная установка трансформирует привычный образ рациональности, делает науку все менее наглядной, «виртуальной», оторванной от повседневного опыта, в силу чего аргументы науки нередко оказываются невостребованными. Более того, апелляция к науке в немалой степени становится сферой идеологического манипулирования, зачастую формируя «имиджевую», а не реальную науку⁴.

Такое положение приводит к изменению статуса и ролевой идентичности ученого, редуцирует личность ученого до специализированной функции и грантового менеджера. В этой ситуации общество не испытывает перед учеными ни трепета, ни восхищения, как это было в период научных революций XIX-XX вв. В некотором смысле этому способствует трансформация образа ученого, переставшего быть эрудитом и все более становящегося экспертом. И хотя экспертиза как сфера профессиональной, научной оценки достоверности информации институализировалась еще в эпоху Нового времени, в современной ситуации, когда информация становится определяющим культурным фактором, стратифицирующим параметром и одновременно приобретает статус главного товара, мы наблюдаем дрейф собственно научной деятельности в сторону экспертных практик. Казалось бы, смысл экспертной оценки заключается в получении достоверной информации об интересующем объекте, собственно научного знания, однако большинство экспертных сообществ занимается производством информации как таковой, ориентируясь при анализе объекта на выявление «многого иного», т. е. тех параметров, на которые еще не было указано конкурирующими экспертными группами. Таким образом, производство экспертного знания

становится индустрией, обслуживающей символический обмен. В этой ситуации выделяются новые области менеджмента, направленные на формирование более эффективной манипуляцией информацией. И хотя апологеты этого направления позиционируют себя как стратегов когнитивного развития, в реальности «knowledge managment» представляет собой не что иное, как технологии контроля и манипулирования посредством информационного влияния.

Самостоятельной проблемой является тот факт, что наука существует не только как институт по производству инноваций, нового знания, но как и транслятор этого знания, апробация которого происходит в сфере высшего образования. В этой связи вопрос о состоянии высшего образования становится вопросом о завтрашнем дне науки в целом. Фоном для прояснения этой проблематики также выступают реальные социокультурные процессы, объективные по сути и имеющие амбивалентный характер по своему влиянию на гуманитарную сферу вообще, науку и образование в частности. Актуальной проблемой является сильнейшая социальная дифференциация, подспудно формирующая целый комплекс проблем, относящийся к целевым, содержательным и структурно-организационным установкам системы высшего образования и науки. Так, согласно весьма распространенной теории «общества 20/80» предполагается, что в результате глобального передела мира только 20% населения планеты сможет иметь доступ к основным ресурсам, а усилия большей части населения планеты будут направлены на выживание. Непредвзятый взгляд на ситуацию подтверждает адекватность такой оценки. В силу того, что постсовременное общество позиционирует себя как информационное, доступ к информационным ресурсам и навыкам оперирования ими становится фактором сильнейшей социальной дифференциации общества и маргинализации некоторой его части. Становится очевидным формирование «андеграундных» социальных слоев, напроць лишенных доступа к системе образования. Их исключенность из

информационного взаимодействия ведет к исключенности из социальной коммуникации в целом. Мы становимся свидетелями того, как прогнозы немецкого социального философа Н. Лумана, говорящего об осуществлении «метакода включения/исключения», в силу чего некоторые люди будут личностями, вовлеченными в функциональные системы общества, а другие – только индивидами, исключенными из ключевых процессов социальной коммуникации⁵, начинают сбываться. В этой связи очевидным становится факт, что образование начинает выступать в качестве идентификационного параметра «включенности» в полноценную социальную жизнь. Поэтому концептуальная продуманность вопроса о целях и содержании образования приобретает ключевое значение, от его решения зависят и судьбы конкретных людей, и самих образовательных учреждений, вынужденных завоевывать определенные позиции на рынке труда и образовательных услуг.

Традиционно, по крайней мере в рамках отечественной системы академических вузов, целью высшего образования являлось не только привитие навыков специалиста, но и воспитание гармоничной, универсально мыслящей, широко эрудированной личности, успешно усвоившей основной корпус общезначимых идей культуры. Остаются ли эти требования к образовательно-воспитательному процессу актуальными и по сей день? Возможно, они являются желательными, но их реализации во многом препятствуют «объективные» общекультурные тенденции, вызванные глобализационными процессами. Ключевой характеристикой постсовременного мира становится быстрая изменчивость, неустойчивость актуальных состояний. В этой связи традиционные механизмы и ценностно-целевые установки образования оказываются неадекватными нестабильному миру. Известный немецкий исследователь современной социальности З. Бауман отмечает, что в эпоху постсовременности высшую адаптивную ценность, а стало быть и цель образования, составляют «знания о том, как нарушать общепринятый

порядок, как избавиться от привычек и предотвратить привыкание, как преобразовать фрагментарные элементы опыта в доселе неведомые образцы, относясь к любому из них как к приемлемому лишь «до особого уведомления»⁶, т.е. уметь воспринимать свой опыт на манер ребенка, играющего с калейдоскопом. Это замечание, высказанное исследователем в самом начале нового тысячелетия, спустя почти десятилетие подтверждается необычайной востребованностью людей, способных «действовать без правил». Применительно к размышлениям о возможных актуальных целях и содержании вузовского образования это означает, что современное образование должно не расширять дисциплинарную палитру, а формировать и углублять универсальные навыки интеллектуального творчества, стимулируя самостоятельную аналитическую работу с материалом различных дисциплин. В этом плане особое значение приобретает корпус социально-гуманитарного знания, положение которого, особенно в непрофильных вузах, оказывается весьма зыбким. Реальностью сегодняшнего дня является снижение гуманитарного потенциала студентов, выражающееся не только в незнании отечественной и мировой истории и литературы, культурологических фактов, но, что гораздо тревожнее, в редукции мыслительной практики, в отсутствии целерациональных установок, в несформированности аналитических навыков и в нежелании их приобретать. В результате мы получаем своего рода «онтологический разрыв», когда ангажированная массмедийными идеалами молодежь хочет соответствовать «высоким стандартам» гламурной жизни, но при этом не сформулировать жизненные приоритеты, не выработать пути их достижения в большинстве своем оказывается не способной. В этой ситуации даже процесс специально-профессионального образования оказывается затрудненным, а его общие результаты становятся неадекватными социальным запросам. Поэтому сокращение учебного времени на дисциплины социально-гуманитарного цикла вряд ли можно считать оправданным,

другое дело, что содержательные аспекты и целевые установки преподавания этих дисциплин должны быть пересмотрены.

Попытки отечественного вузовского образования и науки вписаться в международное научное пространство представляют собой самостоятельную проблему. В частности, присоединение в 2003 г. России к Болонскому соглашению европейских вузов с последующими организационно-структурными трансформациями отечественной системы вузовского образования вызвало критическое и даже резко отрицательное отношение части российских ученых, руководителей ведущих вузов страны. По их мнению, достижение декларируемых целей зависит не от структурной реорганизации системы вузовского образования, в частности не от перехода на так называемую двухуровневую систему («бакалавр плюс магистр») или от иной системы оценок успеваемости (введение «кредитных единиц»), а от иных, имманентных образовательному процессу факторов. В частности, одной из ключевых целей Болонского процесса является интеграция образовательного пространства и обеспечение мобильности студентов, аспирантов, преподавателей. Декларируется, что именно для этого унифицируются ступени образования, создается единый формат диплома, меняются учебные планы. Но реализуется ли в полной мере эта возможность мобильности, оказывается ли она востребованной? Практика показывает, что положительный ответ на этот вопрос зависит в большей степени от субъективно-личностных характеристик студента (ученого) – его целеустремленности, активности, творческого потенциала. Кроме того, принципиальное значение в этом вопросе имеют исследовательские навыки, формирование которых и составляет основную задачу высшего образования. И здесь особую роль играет качество преподавания и самого преподавательского корпуса. Многоаспектность этой проблематики выражается в существовании целого ряда противоречий, тормозящих модернизацию системы высшего образования.

Так, необходимость применения наукоемких инновационных образовательных

технологий, интерактивных методов обучения нередко ограничивается некомпетентностью части преподавательского состава в этой сфере, требования личностной ориентированности обучения, учет психологических особенностей усвоения материала упираются в недифференцированные установки организации образовательного процесса, необходимость выявления актуальности материала, его практической значимости и применимости своей обратной стороной имеет применение морально устаревших концептуальных подходов, неориентированность на актуальные запросы. Таким

образом, мы видим, что новые горизонты отечественной науки и высшего образования зависят не только от государственной политики и успешного менеджмента, но и являются делом каждого. В заключение хотелось бы отметить, что нередко заявленные цели и предполагаемые механизмы еще не означают предопределенности результатов. Поэтому, как и в любом новом начинании, принцип «семь раз отмерь, а один раз отрежь» не утрачивает своей актуальности и в вопросах реорганизации науки и вузовского образования.

¹ См.: Бурдые П. Поле науки // Социальное пространство: поля и практики. М.; СПб., 2005. С. 474.

² См.: Там же. С. 479.

³ См.: Сурков В. Национализация будущего: параграфы про суверенную демократию // Эксперт. 2006. №43 (20 нояб.).

⁴ См.: Водопьянова Е.В. Другая наука: заказ инновационного общества // Свободная мысль. 2007. №4.

⁵ См.: Луман Н. Глобализация мирового сообщества: как следует системно понимать современное общество // Социология на пороге XXI века: новые направления исследований. М., 1998.

⁶ См.: Бауман З. Индивидуализированное общество. М., 2002. С. 157.

ПСИХОЛОГИЯ И ЭКОНОМИКА ОБРАЗОВАНИЯ

Татьяна Григорьевна Неруш

(канд. пед. наук, доцент кафедры педагогики
и психологии СГСЭУ, Саратов)

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТАФОР В ПРОЦЕССЕ ПОДГОТОВКИ ПСИХОЛОГОВ В ВУЗЕ

Ключевые слова: метафора, практическая психология, профессиональная подготовка психолога.

В статье приводится обзор подходов к использованию метафор в психологической и педагогической практике. Особое внимание уделяется аспектам использования метафор в процессе профессиональной подготовки практического психолога в вузе.

In the article the review of approaches to using of metaphors in psychological and student teaching is showed. The special attention is given to aspects of using of metaphors in the course of vocational training of the practical psychologist in high school.

Tatyana Grigorevna Nerush

(Ph. D., associate professor of the department of
Pedagogic and psychology SSSEU)

USE OF METAPHORS IN THE COURSE OF PREPARATION OF PSYCHOLOGISTS IN HIGH SCHOOL

Keywords: metaphor, practical psychology, vocational training of psychologist.

Поиск психологических и педагогических технологий, адекватных современному уровню развития науки и практики, ориентирует на выбор таких, которые оказались бы наиболее тесно связаны с содержанием внутреннего мира субъекта, подлежащего преобразованию в целях личностного и профессионального саморазвития. Такую возможность изменения видения мира и самого себя обеспечивает использование метафоры. С помощью метафоры появляется возможность обозначать события, состояния, чувства, работать в разных точках временной перспективы, анализируя прошлое, осознавая настоящее, планируя будущее. Работа психолога над собой, связанная с профессиональным и личностным саморазвитием, – одна из самых сложных. Необходимость

в такой работе возникает, когда психолог анализирует происходящие с нами события, планирует свою деятельность, размышляет, ставит проблемы, решает личностные и профессиональные задачи. Применяя метафору, можно решать такие задачи самому, обращаясь к своему подсознательному опыту. Данная статья посвящена использованию метафор в процессе профессиональной подготовки практического психолога в вузе.

Под метафорой (греч. *metaphora* – «перенос») традиционно понимают выражение, применяемое в переносном значении и основанное на некоем подобии, сходстве сопоставляемых предметов описания и их отношений. По одной из гипотез, греческое слово «метафора» происходит от слова «амфора» – сосуд для перенесения чего-то.

Метафора – это любое языковое выражение (слово, словосочетание, предложение, некоторый текст) с переносным смыслом. Метафорой можно назвать пословицу, идиому, сказку, притчу, анекдот, рассказ, роман.

Р. Дилтс определил «метафору» как «риторический прием, когда о чем-либо говорится так, как если бы это было чем-то другим»¹. Метафора рассматривается как «ментальная операция, как способ познания, категоризации, концептуализации, оценки, объяснения мира»². Метафоры применяют в педагогике, психологии, психотерапии, так как, будучи правильно составленными, они, пробуждают заданные автором мысли, чувства и настроения. Эффективность применения метафор в психологической практике продемонстрировали З. Фрейд, К. Юнг, М. Эриксон, Д. Гордон, Н. Пезышкян, И. Вачков, Д. Трунов и др.³. Анализ работ по исследуемой проблеме позволил сформулировать следующие теоретические положения. Метафоры способствуют активизации ресурсных механизмов личности, обеспечивающих профессиональную деятельность психолога. Благодаря системе метафорических образов (психотерапевтическим сказкам, рассказам, историям, афоризмам, стихам) создается возможность научиться решать внутренние и внешние конфликты. Цель метафор заключается в перемещении психолога из настоящего состояния в желаемое. Метафоры так устроены, что они предлагают стратегию, которая будет вести их к решению проблемы, если подсознание решит принять метафору. Психологи, как и все другие люди, отождествляют себя с персонажами метафоры. Когда они слышат историю о том, как успешные психологи решили подобные проблемы, они могут отождествить себя с ними и испытать по этому поводу позитивные чувства. Когда метафоры используются в процессе коммуникации психологов с клиентами, то моделируется способ коммуникации. Метафоры предоставляют возможность напомнить психологам об их собственных ресурсах и помочь им извлечь эти ресурсы. Каждый специалист находит в метафоре тот ресурс, который помогает ему решать его професси-

ональные задачи. Метафорические ресурсы позволяют психологам развить самосознание и построить особые уровни взаимодействия с клиентами.

Д. Трунов описал следующие функции психотерапевтических метафор, используемых в процессе работы психолога с клиентами:

1) экспрессивная функция (с помощью метафоры выражается трудный для вербализации опыт – настроение, чувства, впечатления и т. д.);

2) диагностическая функция (выбираемые образы обусловлены сознательными и бессознательными мотивами);

3) диссоциирующая функция («овеществление» проблемы и ее экстерииоризация, т. е. «перемещение» проблемы из «внутреннего поля» во «внешнее», что дает возможность «увидеть со стороны» свою проблему и самому отыскать пути ее решения);

4) поясняющая функция (благодаря символическому замещению абстрактных понятий облегчается восприятие и усвоение различных психологических законов и теорий);

5) манипулятивная функция (с помощью метафоры клиента можно направить по пути, который психолог считает наиболее оптимальным);

6) развивающая функция (направлена на расширение культурных и поведенческих ориентаций и стереотипов);

7) оформительская функция (метафора украшает речь психолога, делает ее живой и запоминающейся);

8) развлекающая функция (метафора становится своеобразной «психотерапевтической забавой», головоломкой).

Автор отмечает, что большинство метафор многофункциональны и их функции, как правило зависят от тех обстоятельств, в контексте которых они применяются⁴. Эти функции метафор могут быть использованы в процессе профессиональной подготовки психологов, а также самим психологом во время работы над самим собой в целях личностного и профессионального развития. Метафоры различают по происхождению

на внешние (возникающие по каким-либо внешним причинам, являющиеся результатом совместного творчества, возникающие в процессе общения, инициированные кем-либо, заимствованные из каких-либо источников) и внутренние (вызванные какими-либо внутренними причинами, отражающие представления человека о себе, о мире, о других людях)⁵. Примерами совместного творчества могут послужить те метафоры, которые создаются в общении преподавателей и студентов, студентов между собой. Они создают индивидуальные и совместные метафоры, транслируют их друг другу, развивают их дальше, вводят новых персонажей и т.д. Примеры из личной практики или из жизни других психологов тоже являются метафорами. Они, как правило, опираются на реальную профессиональную деятельность психолога, отражают ее и поэтому закрепляются в памяти и надолго сохраняются в ней.

Обзор зарубежных исследований, представленный в статье Э.В. Будаева и А.П. Чудинова позволяет судить о том научном интересе, с которым проявляют зарубежные ученые, исследуя феномен педагогической метафоры.

Педагогическая метафорология в настоящее время является одним из актуальных и малоизученных направлений педагогического исследования. Ученые целенаправленно осуществляют поиск эффективных метафор или их комбинаций, которые позволили бы объяснить единичные понятия, обозначать ведущие концепты, создавать метафорический образ преподаваемой в вузе дисциплины (менеджмента, медицины, информатики, математики и др.). Метафора рассматривается как свойство, которым обладает педагогическая коммуникация. Авторами установлено: использование метафор позволяет студентам осмыслить те стороны их профессиональной деятельности, над которыми они ранее не задумывались; метафоры позволяют глубже понять суть той или иной теории и мировоззрения конкретных ученых – теоретиков и практиков, а также зафиксировать существующие «болевы́е точки»; примене-

ние единичных метафор более эффективно, чем применение развернутых (М. Вейтцель, 2003); метафора не способствует лучшему пониманию концептов, а лишь привлекает к ним внимание студентов и помогает им лучше выразить свои мысли (М.Х. Фрайс, 2004)⁶.

Авторы, занимающиеся проблемой использования метафор в психотерапевтическом, педагогическом процессе, в саморазвитии психолога, подчеркивают, что чрезмерное увлечение ими может увести от реальной проблемы, нарушить продуктивный контакт и с клиентом, и с аудиторией. Также отмечается, что метафора не является какой-то новой панацеей от всех бед, пригодной для всех случаев педагогической и психологической практики. Существуют педагогические и психологические ситуации, в которых часто метафора оказывается бесполезной и бессильной. Также необходимо иметь в виду, что некоторые метафоры оказываются вредными, так как могут вызывать нежелательные ассоциации и последствия. Поэтому прежде чем использовать метафоры, необходимо прогнозировать и оценивать последствия их воздействия на конкретного человека, на аудиторию в целом⁷. По мнению Н. Пезешкяна, метафора подобна лекарству: если оно применяется во время, в оптимальной дозировке, с индивидуальным подходом к пациенту, то приносит пользу; в иных случаях проявляется его токсический эффект⁸. При этом важно иметь в виду, что различают удачные (конструктивные) и неудачные (деструктивные) метафоры профессиональной деятельности психолога. Примером неудачной метафоры считается метафора «Светя другим, сгораю сам». Использование этой метафоры может привести к профессиональному сгоранию, саморазрушению психолога. Более экологичными считаются, например, метафоры родителя (в психоанализе), сталкера (в личностно-ориентированном подходе)⁹.

Учитывая все вышесказанное, обозначим некоторые аспекты использования метафоры в профессиональной подготовке психолога:

1) использование для интерпретации психологических категорий («Адаптация похожа на растворение капли в океане», «Внимание похоже на луч фонарика», «Восприятие человека человеком похоже на отражение двух зеркал друг в друге», «Интроверт похож на улитку в домике» и т.д.¹⁰);

2) объяснение взаимосвязи психологической теории и психологической практики («взаимодействие полушарий человеческого мозга»¹¹, «попытка квалифицированно помочь другому человеку в разрешении его проблем без опоры на систему теоретических воззрений, подобна полету без ориентиров. Такой «летчик» ... не только не эффективен, но иногда и опасен ... роль карты выполняет теория личности, открывающая широкую перспективу понимания проблем клиента и указывающая эффективные методы их разрешения»¹²);

3) представление профессиональных ролей психолога («археолог», «попутчик», «хирург», «зеркало», «телефонная мембрана» (З.Фрейд); «родитель» (Ж. Корню), «зритель» (Д. МакДугалл), «акушер» (Ш. Ференци); «плюшевая игрушка» (Ш. Роут)¹³; «проводник» (Х. Хендерсон)¹⁴; «катализатор» (Ф. Перлз)¹⁵, «исповедник», «иммунолог», «связист», «дипломат», «агроном», «организатор диспансерных обследований», «педагог», «тренер», «инструктор», «служба спасения», «санитарный врач», «садовод», «воспитатель», «наставник в мастерстве», «следопыт», «адвокат»¹⁶);

4) раскрытие отношения психолога к клиенту («Есть еще один образ: рассказывающий пригласил нас посмотреть на свою жизнь как бы в музей, поэтому надо надеть мягкие войлочные тапочки, чтобы не наследить»¹⁷ (М.Папуш));

5) подчеркивание степени ответственности психолога («...психолог приносит

человеку карту лабиринта, в котором он заблудился, и вместе с ним намечает путь движения по этой карте, а потом отдает эту карту в руки самому человеку. В этой процедуре одно требование становится главным – карта должна быть правильной»¹⁸ (Г.С. Абрамова);

6) акцентирование внимания на работе психолога над собой, своей личностью («... раненный целитель... мы лечим других людей с помощью своих собственных ран... та пронизательность, которая приходит к нам благодаря собственной борьбе с нашими проблемами, и приводит нас к тому, чтобы мы развили эмпатию и креативность по отношению к другим... и сострадание...»¹⁹ (Р. Мей); «я-как-инструмент» – основным средством, стимулирующим совершенствование личности клиента, является личность консультанта (А. Адбер: «Техника лечения заложена в Вас»²⁰).

Перечисленные выше аспекты использования метафоры реализуются в процессе преподавания дисциплин психологического цикла («Введение в психолого-педагогическую деятельность», «Возрастная психология», «Психодиагностика», «Психолого-педагогический практикум», «Психологическое консультирование» и др.).

Таким образом, современные ученые обращаются к метафоре в поисках средств, дающих доступ к внутренним ресурсам, информационным «архивам».

Метафора может быть рассмотрена как технология личностного и профессионального развития психолога в процессе подготовки в вузе. Можно назвать несколько аспектов использования метафоры в подготовке психолога, эти аспекты реализуются в процессе преподавания дисциплин психологического цикла.

¹ Цит. по: Боденхаммер Б., Холл М. НЛП-практик: полный сертифицированный курс: учебник магии НЛП. СПб., 2003. С. 130.

² См.: Будаев Э.В., Чудинов А.П. Дискуссия о метафорах в современной зарубежной педагогике // Педагогическое образование. 2007. № 1. С.188.

³ См., напр.: Боденхаммер Б., Холл М. Указ. соч.; Гордон Д. Психотерапевтические метафоры; Пезяшкиан Н. Торговец и попугай. Восточные истории и психотерапия, пер. с нем. Общ. ред. А.В. Брушлинского и А.З.

Шапиро М., 1992. 240 с.; *Трунов Д.* Использование метафоры в терапевтической работе //URL:<http://locan.narod.ru>; *Эриксон М.* Мой голос останется с вами // URL:<http://koob.ru>; *Бикмухаметова Н.З.* Социально-психологические аспекты использования метафоры в психодиагностике и психокоррекции личности и группы: дис. ... канд. психол. наук: 19.00.05. Ярославль, 2002.

⁴ См.: *Трунов Д.* Использование метафоры в терапевтической работе //URL:<http://locan.narod.ru>.

⁵ См., напр.: *Богданова М.В.* Рефлексия психологической защиты в профессиональной деятельности медицинского психолога // URL: <http://psy.utmn.ru>; *Трунов Д.* Использование метафоры в терапевтической работе//URL:<http://locan.narod.ru>.

⁶ См. подробнее: *Будаев Э.В., Чудинов А.П.* Дискуссия о метафорах в современной зарубежной педагогике //Педагогическое образование. 2007. № 1. С.188- 196.

⁷ См.: *Богданова М.В.* рефлексия психологической защиты в работе медицинского психолога //URL: <http://www/psy.utm.ru>; *Будаев Э.В., Чудинов А.П.* Дискуссия о метафорах в современной зарубежной педагогике// Педагогическое образование. 2007. № 1. С.197- 196; *Лакофф Дж., Джонсон М.* Метафоры, которыми мы живем // Теория метафоры. М., 1990. С. 387-415; *Пезешкян Н.* Торговец и попугай: Восточные истории и психотерапия. М., 1992; *Трунов Д.* Использование метафоры в терапевтической работе //URL: <http://locan.narod.ru>.

⁸ См.: *Пезешкян Н.* Торговец и попугай: Восточные истории и психотерапия. М., 1992. С. 21.

⁹ См. подробнее: *Сельченко Н.В.* Метафоры творчества бизнес-психолога // URL:<http://aqrurum.ru>.

¹⁰ См. подробнее: *Абрамова Г. С.* Психология в метафорах и образах. Вологда, 1994. С. 7-30.

¹¹ См.: *Эткинд М.* Практическая и академическая: расхождение когнитивных структур внутри профессионального сознания //URL: <http://wwwpsf.grsu.by/library/catalog/006/01>.

¹² См.: *Кочюнас Р.* Основы психологического консультирования. М., 1999; //URL: <http://www.koob.ru>.

¹³ См. подробнее: *Ягнюк К.* Какова роль психоаналитика в лечении? Метафоры известных психоаналитиков //Журнал практической психологии и психоанализа. 2007. Декабрь.

¹⁴ См. подробнее: *Раевский С.* Аналитическая психотерапия как забота о себе. //URL: <http://map.ru>.

¹⁵ См.: *Перлз Ф.* Опыты психологии самопознания (практикум по гештальттерапии). М., 1993. С. 26.

¹⁶ См. подробнее: *Сельченко Н.В.* Указ. соч.

¹⁷ См.: *Папуш М.* Практическая психотехника. М., 1997. С. 54.

¹⁸ См.: *Абрамова Г.С.* Введение в практическую психологию. Екатеринбург, 1995. С.10.

¹⁹ См.: *Мей Р.* Раненный целитель //Московский психотерапевтический журнал. 1977. № 2 // URL: <http://psychocenter.ru/misc/text/may1.html?rmai1>.

²⁰ См.: *Кочюнас Р.* Основы психологического консультирования. М., 1999. 240 с. //URL: <http://www.koob.ru>.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

Александра Александровна Сытник

(канд. экон. наук, доцент кафедры
общей экономической теории

СГСЭУ, Саратов)

e-mail: sytnik@mlcomp.ru

ОГРАНИЧЕНИЯ ТРАДИЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ

Ключевые слова: кластеры, предпринимательские сети, кластерные предпринимательские сети.

В статье рассматриваются основные направления повышения эффективности управления производством на основе построения кластерных предпринимательских сетей. Современные тенденции мировой экономики вызывают территориально-ресурсные ограничения дальнейшего расширения производства и ограничения ассиметричности информации. Это выявляет необходимость поиска новых организационных форм предпринимательского взаимодействия.

In Article The Basic Directions Of Increase Of A Management Efficiency By Manufacture On The Basis Of Construction Clusters Enterprise Networks Are Considered. Economic Modern Lines Cause Territorially-Resource Restrictions Of The Further Expansion Of Manufacture And Restriction Asymmetry Information. It Reveals Necessity Of Search Of New Organizational Forms Of Enterprise Interaction.

Alexandra Alexandrovna Sytnik

(Ph. D., Associate Professor
of the department of Economics, SSSEU, Saratov)

RESTRICTIONS OF TRADITIONAL CLUSTERS

Key words: clusters, enterprise networks, clusters enterprise networks.

Современный мировой рынок характеризуется наличием двух противоположных тенденций. С одной стороны, происходит концентрация и централизация капитала и производства, идет бурный процесс слияния и поглощений хозяйствующих субъектов. С другой стороны, образуется множество фирм малых организационных форм.

Эти два процесса связаны с интернационализацией мирового рынка, переплетением экономик стран с разным уровнем развития. В странах с рыночной экономикой присутствуют как крупные, так и малые предприятия. Крупные предприятия прошли этап первоначального накопления капитала и добиваются экспансии мировых рынков.

Малые предприятия в соответствии с рыночными принципами свободы предпринимательства и конкуренции многочисленны и пытаются занять свободные ниши рынка. В странах с переходной экономикой, переход к рыночным отношениям осуществляется на основе перераспределения собственности из государственной в частную, происходит первоначальное накопление капитала и формирование малого предпринимательства. На базе крупных промышленных предприятий формируются крупные частные или акционерные предприятия, которые, как правило, выходя на международный рынок, являются неконкурентоспособными и малоприбыльными.

Для стран с переходной экономикой достичь быстро высокого уровня развития затруднительно, поскольку на рынке присутствует большое число зарубежных фирм, конкурентных и агрессивных, использующих современные технологии в производстве и управлении. Стремительное развитие высокотехнологичных продуктов, новых технологий, поддержание устойчивого конкурентного преимущества, высокий уровень риска вынуждают национальный крупный, средний и малый бизнес объединяться и вступать в долгосрочные взаимоотношения друг с другом. Такое взаимодействие образует предпринимательскую сеть.

Необходимость появления предпринимательских сетей была вызвана в частности тем, что существует постоянная зависимость корпораций от малых фирм. Однако увеличение самих форм взаимодействия различных видов бизнеса является современной тенденцией. Это связано с тем, что внутри этих сетей каждое из входящих в них предприятий в рамках партнерских отношений реализует собственные преимущества перед другими, в результате чего они выступают эффективной формой взаимодействия крупных, средних и малых предприятий. В общем виде они представляют собой совокупность предприятий (компаний), связанных между собой (по вертикали или горизонтали) экономическими отношениями, направленными на повышение общей конкурентоспособности сети и доходности.

По мнению А.Н. Асаула, «предпринимательская сеть является новой формой организации межфирменного взаимодействия, позволяющей быстро, инновационно адаптировать внутренние структуры и внешние взаимосвязи к быстроменяющейся неопределенности внешней среды»¹. В них могут входить как крупные и даже крупнейшие предприятия, так средние и малые, связанные с первыми системой субподрядных отношений. Могут существовать сети, состоящие только из одних средних или одних малых, а также совокупности средних и малых предприятий. Но у всех предпринимательских сетей есть одна особенность: в них практически всегда входят малые предприятия.

Система экономических отношений между входящими в предпринимательские сети фирмами и компаниями носит гибкий характер и позволяет им конкурировать между собой за увеличение доли в общем объеме продаж, привлекать в случае необходимости новых участников со стороны и т. д. Участники сети проводят согласованную политику в тех видах деятельности, где они выступают как единое целое. Несмотря на взаимозависимость входящих в сеть предприятий, координация их действий, как правило, осуществляется фирмой-лидером.

Предпринимательскую сеть можно рассматривать и как совокупность взаимодействующих фирм, обеспечивающих набор различных ресурсов и видов деятельности для предоставления разнообразных продуктов определенному сегменту рынка. В предпринимательских сетях на крупное предприятие ложатся функции по мониторингу эффективности экономических результатов малых предприятий, осуществление стратегического планирования, обеспечение информацией и многое другое. Крупные предприятия должны быть надежными, стабильными, иметь большой опыт работы и осуществлять общий контроль. От малых и средних предприятий требуются гибкость, мобильность и готовность следовать общей стратегии предпринимательской сети.

Традиционно на долю крупных предприятий приходится производство стандарт-

ной массовой продукции, полуфабрикатов и особо сложной техники, малые предприятия выпускают товары, требующие постоянного приспособления к быстро изменяющемуся рынку, т. е. носящие инновационный характер. Взаимодействуя друг с другом, фирмы используют свои ресурсы более эффективным способом и избегают неопределенности, которая возникает при осуществлении деятельности в условиях непредсказуемой и нестабильной внешней среды.

Крупные предприятия, например, имеют возможности для вложения значительных средств в развитие производства и научные исследования, но в то же время система управления в них менее эффективна, они менее гибки по отношению к быстрым изменениям рыночного спроса. Средние и малые предприятия, наоборот, больше приспособлены к рыночным условиям, имеют гибкую систему управления, но не обладают той финансовой, экономической и производственной мощностью, как крупные. Они больше приспособлены к решению нестандартных, единичных задач.

Кроме того, немаловажное значение имеет снижение различных видов рисков, роль которых в современных условиях ведения бизнеса постоянно возрастает. Эти риски перераспределяются между участниками предпринимательских сетей, иногда они передаются от крупных предприятий к более мелким («аутсорсинг»), поскольку экономические последствия наступления или внезапного роста рисков для первых существенно больше.

Особенностью предпринимательских сетей малых и средних фирм является то, что они формируются и функционируют не на основе жесткой структурной организации, а на принципе свободной самоорганизации.

Современные предпринимательские сети одновременно являются одной из новых форм диверсификации предпринимательской деятельности. Их участники диверсифицируют свою деятельность с целью страхования от возможных банкротств, связанных с ростом одних отраслей и видов производства, упадком или стагнацией других. Одно из главных их достоинств – способность быстро устанавливать рациональные связи в условиях постоянных изменений конъюнктуры рынка. На это ориентирована и инфраструктура сети, обуславливающая ее быстрое реагирование и динамическую устойчивость функционирования.

Можно выделить три модели предпринимательской сети: вертикальную, горизонтальную и кластерную.

Горизонтальная модель подразумевает наличие экономически равноправных партнеров, которые примерно равны по размерам и масштабам деятельности и юридически самостоятельны (рис. 1). Горизонтальные связи в этом случае опираются на принципы специализации, когда разные компании берут на себя выполнение отдельных функций. При этом у участников сети экономятся ресурсы, наращиваются конкурентные преимущества, они гибко реагируют на изменения внешней среды.

В вертикальной, или иерархической модели, сеть строится вокруг крупной компании,



Рис. 1. Горизонтальная предпринимательская сеть

которая занимает доминирующее положение в бизнесе, а также организует обмен информацией между участниками, являясь главным заказчиком (рис. 2). Вокруг этой компании сосредотачиваются фирмы меньшего размера с горизонтальными межфирменными кооперационными связями, которым делегируются отдельные виды деятельности.

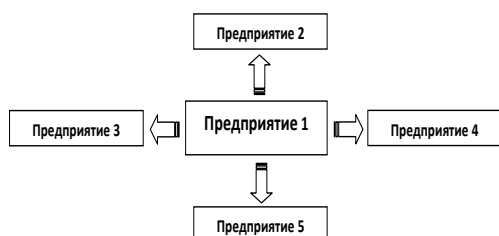


Рис. 2. Вертикальная предпринимательская сеть

Кластерная модель состоит из сети поставщиков, производителей, потребителей, элементов промышленной инфраструктуры, исследовательских институтов, взаимосвязанных в процессе создания добавочной стоимости² (рис. 3).

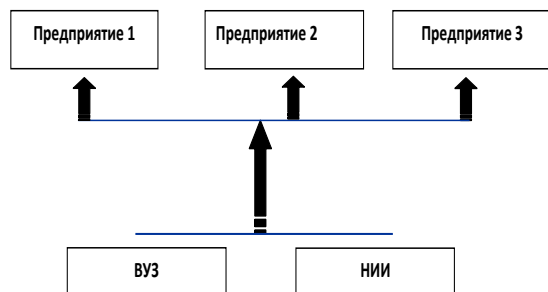


Рис. 3. Кластерная предпринимательская сеть

Предприятия в кластере экономически обособлены друг от друга, они равноправны, однако по размеру они могут не совпадать, что отличает их от горизонтальных предпринимательских сетей. Кластерная модель является скорее смешанной, образуя сложную систему взаимодействия между участниками кластера.

Кластер ориентирован на выпуск сравнительно узкой номенклатуры специализированной продукции и включает в себя в каче-

стве основы промышленные предприятия. Ассоциации потребителей и других организаций, не имеющих прямого отношения к производству, в состав кластеров не входят. Кластеры лучше, чем отрасли, охватывают важные связи, взаимодополняемость между отраслями, распространение технологии, навыков, информации. Такие связи оказываются основополагающими в конкурентной борьбе, в повышении производительности и в определении направлений и мест организации нового бизнеса и внедрения инноваций. Большинство участников кластера не конкурируют между собой непосредственно, просто они обслуживают разные сегменты отрасли.

Размеры кластера могут варьироваться от одного города или области до страны в целом. Кластеры принимают различные формы в зависимости от всей глубины и сложности. Как правило, это компании готового продукта или услуг; поставщики факторов производства, компонентов, машин и сервисных услуг; финансовые институты; посреднические фирмы (как часть каналов сбыта); производители побочных продуктов; специализированные провайдеры инфраструктуры; муниципальные, региональные и федеральные государственные организации; научно-исследовательские организации; образовательные и медицинские учреждения и другие организации.

Преуспевающие региональные или местные кластеры характеризуются:

- квалифицированной рабочей силой;
- сосредоточением отраслей, специализирующихся в сходных областях;
- осуществлением исследований и разработок;
- наличием прочных местных связей между бизнесом, исследованиями, разработками и общественными институтами;
- доступом к финансовым сетям.

Вузы как элемент кластера приобретают особенное значение с точки зрения квалификации экономически активного населения, а также как места трансферта результатов исследований, которые могут развиваться до уровня инноваций. Человеческий капитал видится как основополагающий фактор произ-

водительности предприятий. Вузы как места образования получают ключевую функцию – превращение новых знаний в квалификацию. С изменяющимися требованиями к квалификации труда растет не только потребность в повышении квалификации, но и потребность в переподготовке кадров. Это необходимо для формирования экономической инфраструктуры технологического и научного трансферта, прежде всего исходя из того, что преимущества развития все более должны искаяться в сфере наукоемкого производства и услуг.

Финансовые институты развиваются в рамках тесных взаимосвязей в кластере, оказывая услуги кредитования на обновление технической базы или применения лизинговых схем. Они способствуют технологическому обновлению производственной базы и таким образом стимулируют повышение производительности и инновационное развитие.

Важнейшей составной частью кластера являются научно-исследовательские заведения (НИЗ). НИЗ в пределах кластера имеют постоянную связь, как с вузами, так и с промышленными предприятиями, что позволяет осуществлять непрерывный воспроизводственный процесс технологических инноваций. НИЗ осуществляют разработку и апробацию нововведений, помощь во внедрении, имеют возможность постоянно контролировать процесс коммерческой реализации, что позволяет усилить технологическую новизну.

Внутри кластера, в фирмах и организациях, накапливаются широкие знания по маркетингу, технологиям, а также другие специализированные виды информации. Доступ к этой информации может быть лучше организован и требовать меньших затрат для предприятий внутри кластера, позволяя им работать за счет этого более продуктивно и выходить на передовой уровень производительности.

Таким образом, кластер – это упорядоченная, относительно устойчивая совокупность специализированных предприятий, выпускающих конкурентоспособную продукцию. Упорядоченность означает наличие прямых хозяйственных связей в пределах кластера, ориентированных на поставку сырья, спе-

циализированных факторов производства и рабочей силы и образующих иерархическую систему. Устойчивость кластера означает сравнительно однородный его состав в динамике, т.е. преобладающую долю специализированных предприятий, выпускающих относительно мало дифференцированную продукцию.

Кластеры наблюдаются во многих типах отраслей, как в крупных, так и в более узких областях деятельности; как в условиях развитой, так и развивающейся экономики; однако в случае развитой экономики кластеры обычно развиты значительно лучше. Границы кластеров достаточно редко подчиняются стандартным системам отраслевой классификации, неспособным охватить многих важных участников конкурентной борьбы и связи между отраслями. Кластеры обычно состоят из комбинации отраслей, выпускающих готовый продукт, механизмы, материалы. Достаточно часто в них вовлекаются как традиционные отрасли, так и принадлежащие к высоким технологиям. Границы кластеров постоянно изменяются по мере появления новых фирм и отраслей, сужения или спада существующих отраслей, а также с развитием и изменением местных организаций. Развитие технологий и рынка приводит к появлению новых отраслей, созданию новых связей или изменению существующих рынков.

Кластер представляет собой сетевую форму интеграции (предпринимательская сеть), включающая в себя целый спектр координационных механизмов – от неформальной коммуникации до межфирменных информационно-плановых систем (альянсов), сложных интеграционных структур³.

Между тем, анализ традиционных кластеров показал, что взаимодействие между компаниями осуществляется хоть и в межотраслевом разрезе, но преимущественно в рамках одного региона, или смежных к нему, где транспортные издержки относительно невысоки. В современных условиях, когда усиливается действие интеграционных процессов, вызываемых глобализацией, а также развитием и повсеместным распространением информационно-коммуникационных

технологий, вызываемых переходом к информационной экономике, функционирование традиционных кластеров претерпевает определенные ограничения.

Транснациональные корпорации, под которыми мы здесь понимаем не столько размер, сколько возможность переносить капитал и технологии на национальные рынки, действуют достаточно агрессивно в условиях свободной конкуренции по отношению к национальным производителям. Они имеют в своем распоряжении достижения мировой экономики, такие как новейшие технологии организации производства и управления, взаимодействия с партнерами и клиентами, современные логистические системы, имеют значительный финансовый запас и возможность привлечения лучших специалистов по всему миру, не тратя при этом средств на подготовку и переподготовку кадров. В этих условиях кластеры ограничены теми ресурсами и факторами производства, которые имеются внутри области или региона.

С увеличением роли информационной экономики, ее отдельных составляющих, развивается и усиливается информационная асимметрия между различными регионами и странами, не позволяющая в полном объеме использовать преимущества кластерной интеграции.

Таким образом, можно сделать следующие выводы.

1. Кластер – это форма взаимодействия специализированных предприятий, высших учебных и научно-исследовательских заведений, выпускающих конкурентоспособную продукцию.

2. В состав кластеров входят крупные, средние и мелкие предприятия, ВУЗы, научно-исследовательские заведения, финансовые институты. Крупные предприятия

осуществляют мониторинг эффективности, осуществляют стратегическое планирование, выпуск стандартной массовой продукции, полуфабрикатов и особо сложной техники. Средние и малые предприятия, обладающие гибкостью и мобильностью, выпускают товары, требующие постоянного приспособления к быстро изменяющемуся рынку, т.е. носящие инновационный характер. Вузы являются источником квалифицированной рабочей силы, превращают научное знание в квалификацию. Научно-исследовательские заведения осуществляют непрерывный инновационный процесс, обеспечивают воспроизводство технологических инноваций. Финансовые институты предоставляют услуги по кредитованию предприятий на обновление технологической базы и лизинг.

3. Основными преимуществами кластеров являются: перераспределение рисков между участниками кластера; свободная самоорганизация предприятий и юридическая самостоятельность позволяют действовать принципам конкуренции и соперничества между участниками; участие вузов и НИЗ актуализирует непрерывный воспроизводственный процесс технологических инноваций, что повышает конкурентоспособность продукции.

4. К основным ограничениям кластеров в современных условиях можно отнести: использование ресурсов и факторов производства участников кластера осуществляется внутри определенной территории (область, регион, страна), соответственно ограничения связаны с наличием тех запасов, которые имеются в пределах региона, а также с информационной асимметрией, которая неизбежно присутствует на рынке, и которую невозможно преодолеть традиционными мерами.

¹ См.: Асаул А.Н., Скуматов Е.Г., Локтева Г.Е. Предпринимательские сети в строительстве. СПб., 2005.

² См.: Портер М., Кетелс К. Конкурентоспособность на распутье: направления развития российской экономики // URL: http://www.csr.ru/document/original_1323.stm.

³ См.: Хэнсон Д. Роль производственных кластеров (сетей предприятий) в развитии регионов // Общество и экономика. 1994. №2.

ПСИХОЛОГИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Бронислава Рафаиловна Могилевич

(канд. пед. наук, доцент кафедры английского языка
и межкультурной коммуникации СГУ имени Н.Г.Чернышевского, Саратов)
e-mail: mogilevich@sgu.ru

ТОЛЕРАНТНОСТЬ В КОНТЕКСТЕ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ

Ключевые слова: межкультурная коммуникация, толерантность, национальные особенности, индивид.

Межкультурная коммуникация присутствует во всех аспектах существования человека. Успех человеческого взаимодействия определяется уровнем толерантности. Социологический подход предусматривает воспитание толерантности в процессе социализации.

Intercultural communication is present in all aspects of human existence. The success of peoples interaction is determined by the level of tolerance in the course of socialization.

Bronislava Rafailovna Mogilevich

(Ph. D., associate professor,
of the department of English and Intercultural communication,
associate professor, Saratov State University, Saratov)

TOLERANCE IN THE CONTEXT OF INTERCULTURAL COMMUNICATION

Key words: intercultural communication, tolerance, national specific features, individual.

Современные процессы глобализации, с одной стороны, и регионализации, с другой, отражаются в противостоянии двух тенденций: стремлении к социально-культурной национальной идентификации и социально-культурной унификации. Особенно отчетливо эти оппозиции актуализируются при межкультурной коммуникации. Социокультурная среда в любом сообществе всегда характеризуется неравнодушными отношениями между индивидами, социальными группами. На межкультурном уровне социокультурное взаимодействие определяется сложными, противоречивыми составляющими, включающими морально-ценностные стереотипы, претендующие на исключительность и универсальную позитивность. Оппозиция «свой-чужой»

структурирует такие понятия, как национальное самосознание применительно к индивидам, носителям других языков и культур.

Социокультурная ситуация как современности, так и всего периода существования человечества представляет собой настоящий процесс противостояния членов одной национально-культурной социальной группы другой. С проблемой противостояния одних членов общностей другим тесно связана проблема определения идентичности. Д. Мид и Ч. Кули идентичность определяли как социальное образование¹; Р. Мертон придерживался мнения, что индивид приобретает свою идентичность в процессе коммуникации с социальной группой².

В последнее время многие исследователи

трактуют идентичность как результат процесса идентификации индивидов³. Проблема идентичности многоаспектна и обладает многоуровневой структурой. Наиболее общие черты идентичности структурируются на уровне цивилизации, который характеризуется, с одной стороны, актуализацией потребности индивидов в унификации; с другой стороны, индивиды стремятся почувствовать и подчеркнуть свою уникальность и «инаковость» относительно других индивидов.

Концепт «свой-чужой» проявляется в повседневной жизни любого социума, причем и в социальном, национальном, культурном и политическом контекстах, а чаще всего, в их сочетании. В процессе межкультурной коммуникации представители разных культур (носители разных языков) привносят свое видение мира, основанное на своих социокультурных нормах существования, причем именно в процессе межкультурного взаимодействия создается целостная общая картина мира, цивилизация. Оппозиция «свой-чужой» подразумевает существование у каждой стороны своих специфических параметров и точек зрения на определениях значимости социальных, культурных и политических явлений жизни «своего» и «чужого» социума и цивилизации в целом. Национальные особенности в оценке значимости социальных явлений находят свое отражение в разных определениях дозволенного и недозволенного, продуктивного использования времени и пространства, определения мер размерности и золотой середины. Например, мультикультурные конфликты, такие как дело Салмана Рушди в Великобритании, «проблема платков» во Франции, вызвали этнокультурные конфликты, причиной которых были претензии на идентичность и внедрение религиозно-культурных обычаев в правовую культурную среду принимающих стран⁴.

Интересно отметить, что концепт «свой-чужой», появившийся еще в эпоху первобытнообщинного строя, означает, что индивид не может существовать один; только сравнивая себя с другими, «чужими» он может полноценно функционировать и развиваться. Оппозиция «свой-чужой» присуща любой культуре

и проявляется в различении «своего» народа и «чужого», имеющем место прежде всего, на повседневном уровне (например, китайцы, японцы, тайцы, корейцы едят при помощи палочек, а европейцы – при помощи ножей, вилок, ложек).

Разделение на «свой-чужой» определяется использованием различных языковых систем, что особенно отчетливо ощущается в процессе межкультурной коммуникации⁵.

Концепт «свой-чужой» всегда существует в этническом менталитете, причем чаще всего он представлен в виде иррациональных суждений, образов, оценок⁶. Носители разных культур в процессе социального взаимодействия существуют не только в материальном мире объективной действительности, но и в мире социальных взаимоотношений, составными частями которого являются морально-ценностные нормы, традиции, обычаи, язык, конфессиональная принадлежность, идеология – все то, что составляет их духовный мир. Каждое государство, каждая социальная группа, каждый индивид обладают своим духовным миром. Восприятие окружающей объективной действительности, обусловленной совокупностью материальных, социальных и духовных составляющих мир индивида, социальной группы и государства, определяет их отношение к оппозиции «свой-чужой». Современная социокультурная мировая ситуация характеризуется как сложное, противоречивое явление, имеющее далеко идущие последствия.

Концепт «свой-чужой» по сути своей предполагает противостояние, конфликт. Для успешного разрешения конфликта большое значение имеет толерантность как социальное явление, как свойство индивида, группы, государства. Научное определение понятия «толерантность» существует в разных областях научного знания, так как этот феномен находится в поле зрения психологии, социологии, истории, этики, медицины и других наук⁷. Наиболее всеобъемлющее определение толерантности состоит в следующем: «Толерантность (от лат. *tolerantia* – терпение) – терпимость к иному рода взгля-

дам, нравам, привычкам. Толерантность необходима по отношению к особенностям различных народов, наций и религий. Она является признаком уверенности в себе и сознания надежности своих собственных позиций, признаком открытого для всех идейного течения, которое не боится сравнения с другими точками зрения и не избегает духовной конкуренции»⁸. Данное определение подчеркивает позитивность данного феномена и его насущную необходимость в процессе социальной и межкультурной коммуникации.

Определения показывают, что толерантность как моральное качество индивида характеризует не только его отношение к членам социальной группы и социума в целом, а более всего актуализируется в его отношениях с представителями других «чужих» культур, говорящих на другом («чужом») языке. Феномен толерантности связан своими корнями еще с эпохой античности; на первых порах толерантность структурировали как лояльное отношение к людям с другими религиозными взглядами.

С течением времени понятие «толерантность» стало использоваться в связи с более широким спектром значений. Л.В. Скворцов разработал типологию толерантности в зависимости от существующего в данном обществе в данный исторический момент общественного сознания. Согласно этой типологии, тип толерантности соотносится с концептом «свой-чужой» и определяет поведенческие стереотипы участников социального межкультурного взаимодействия⁹.

Проблема толерантности – это проблема, которая так или иначе имеет отношение к каждому индивиду, живущему в современном социуме, характеризующемся сложными, часто противоречивыми явлениями материальной и духовной жизни. Толерантность как сложная структура социально-культурной жизни индивида является непременной составляющей процесса социальной и межкультурной коммуникации, залогом и механизмом достижения ее успеха коммуникации.

Методология изучения толерантности

предполагает исследование социального, культурного и этнического ракурсов, а также уточнение их пределов.

В британской социологии и политологии проблема толерантности существует в контексте моральной философии и является одной из основ либерального мировоззрения. П.Николсон выделил основные признаки толерантности, которые интегрируют невмешательство, ненасилие – «несмотря на свое моральное несогласие с нетривиальным для него отклонением в нормах толерантный субъект, следуя своеобразному императиву толерантности, все же не отторгает это отклонение и не старается помешать его существованию»¹⁰.

И. Кант придерживался мнения, что толерантность предполагает равенство сторон при реализации своих взглядов. Толерантность предусматривает существование мотивации индивида и участие в жизни социума, но сама по себе мотивация не является достаточным условием познания и полноценного функционирования толерантности¹¹.

Социологический подход к исследованию толерантности включает в себя изучение механизмов фасилитации, что означает воспитание качеств толерантности (семинары, тренинги). Примером может служить организация Школы воспитания толерантности по отношению к детям-инвалидам учеными-социологами Саратовского государственного технического университета. Однако воспитание толерантности как личностного качества индивида может ограничиться только его внедрением, «навязыванием», воспитанием «одномерного морального мышления, возвращенного на стереотипах»¹². Только учет того обстоятельства, что толерантность представляет собой компонент ценностно-нравственных личностных установок, т. е. ориентирована на индивидуальность, создает наиболее благоприятные условия для формирования качеств толерантности.

Именно этот подход лежит в основе социологического изучения толерантности как актуализации сознательной социальной и индивидуальной мотивации. В соответствии с этой микросоциологической позицией, толерантность – это осознанная, осмысленная

жительская позиция, которая предполагает ответственность социума и индивида в каждой конкретной ситуации.

Будучи поликомпонентным явлением, толерантность может быть рассмотрена с точки зрения социологического диверсификационного подхода. Толерантность не может быть рассмотрена линейно, она предполагает разные уровни формирования, функционирования, применительно к каждой конкретной ситуации¹³.

Успешное взаимодействие культур и соци-

умов не означает их однообразия и унификации или монополии какой-либо их них. Такие условия являются решающими для успешного взаимодействия индивидов, социальных групп, государств, наций и цивилизаций. Межкультурное взаимодействие обеспечивается взаимной толерантностью, взаимной ответственностью, приоритетом взаимоприемлемых путей разрешения конфликтов, в том числе и межнациональных.

¹ См.: *Мид Д.* Культура и мир детства М., 1988.

² См.: *Мертон Р.* Явные и латентные функции// Американская социологическая мысль: тексты / под ред. В.И. Добренкова М., 1994. С.424.

³ См.: *Хобсбаум Э.* Все ли языки равны? Язык, культура и национальная идентичность // Логос. 2005. №4 (49). С.33-44.

⁴ См.: *Глухова А.В.* Социально-культурный конфликт как фактор современного политического процесса. // Логос. №4. 2005. С.188.

⁵ См.: *Бенвенист Э.* Словарь индоевропейских социальных терминов. М., 1995. С.12.

⁶ См.: *Ноэль Э.* Массовые опросы: введение в демоскопию. М., 1993. С.230.

⁷ Власть и тенденции формирования новых социальных общностей в регионе. Саратов, Вып. 4. 2004. 560 с.

⁸ Краткая философская энциклопедия. М., 1994.

⁹ См.: *Скворцов Л.П.* Толерантность: иллюзия или средство спасения// Октябрь. 1997. №3. С.138-155.

¹⁰ См.: *Николсон П.* Толерантность и моральный идеал. СПб., 2001.

¹¹ См.: *Кант И.* Критика способности суждения. СПб., 1989.

¹² См.: *Липман М.* Обучение с целью уменьшения насилия и развития миролюбия// Вопросы философии. 1995. №2. С. 110-121.

¹³ См.: *Петтай И.* Взаимная толерантность эстонцев и не эстонцев// Интеграция эстонского общества. Мониторинг – 2000. Таллин, 2000.С. 6-10.

Александр Сергеевич Федотов
(д-р полит. наук, профессор кафедры социологии
и связей с общественностью
СГСЭУ, Саратов)

СОЦИАЛЬНАЯ СИТУАЦИЯ В РОССИИ И СТАБИЛЬНОСТЬ ОБЩЕСТВА*

Ключевые слова: общество, социальная стабильность, развитие, социальная стратификация, массовое сознание.

В настоящей статье рассматривается процесс развития гражданского общества в России в контексте сложившейся социальной ситуации. Автор отмечает многослойность и противоречивость изменений в российском обществе и массовом сознании имеющих одновременно стабилизирующий и дестабилизирующий характер.

In the present article the development of a civil society in Russia in a context of the developed social situation is considered. The author marks «multilayering» and discrepancy of changes in Russian society and mass consciousness having simultaneously stabilizing and destabilizing character.

Alexander Sergeevich Fedotov
(Sc. D., Professor of the department of
sociology and public relations SSSEU)

SOCIAL SITUATION IN RUSSIA AND STABILITY OF A SOCIETY

Keywords: society, social stability, development, social stratification, mass consciousness.

В современных условиях важнейшим фактором, определяющим эволюционное развитие общества, является уровень достигнутой им социальной стабильности и способности ее сохранять неопределенное долгое время. Для России, находящейся в процессе трансформации от одной общественно-политической системы к другой, данный фактор является особенно важным и значимым. Это связано с тем, что Россия в прошедшие десятилетия пережила так называемый «тройной переход»: от советской (авторитарной) государственности к демократической политической системе; от директивного планового хозяйства к частной собственности и рынку; от республики в составе огромной страны – к самостоя-

тельному государству. Переплетение этих трансформационных процессов привело к радикальным изменениям всех форм и видов социального взаимодействия, да и самого способа жизнедеятельности общества.

Настоящее развитие происходит в стране, которая по Конституции является демократическим, правовым и социальным государством. Формально в России существует формируемая на принципах разделения властей и многопартийности демократическая политическая система, гражданам гарантированы основополагающие права и индивидуальные свободы, взаимоотношения между личностью и властью определяются «общественным договором». В стране так или иначе идет процесс развития гражданского

* Статья подготовлена при содействии РГНФ (грант 09-03-2731 а/в)

общества с его внутренним плюрализмом и разнообразием интересов и целей. Вследствие этого также существенно изменилось и массовое сознание российского общества, которое в основном отказалось от прежней идеологической табуированности, стало деполитизированным и вполне толерантным в оценке рыночной экономики.

Вместе с тем достигнутые результаты были связаны с огромными социальными издержками. Спустя два десятилетия после начала преобразований стало отчетливо видно, какие возможности развития были упущены и какие острые противоречия, породили сами трансформационные процессы. Как отмечается в литературе, наиболее значимые и радикальные преобразования произошли в области социальной стратификации, социального неравенства, политических отношений и в области социальной повседневности. В современной России сформировалась и приняла устойчивые формы модель социальной стратификации, построенная на основе уровня жизни населения, для которой характерной является резкая дифференциация размера собственности и распределения доходов. В стране в 2006 г. свыше 60% населения определялись тремя параметрами уровня жизни: «ниже черты бедности», «на грани бедности» и в состоянии «малообеспеченности»¹.

Однако при всех указанных проблемах четверть населения России в настоящее время все же уверена в том, что в целом их жизнь складывается хорошо, но еще 63% только в основном удовлетворены тем, как складывается их жизнь. Но и здесь специалисты ИС РАН отмечают, что удовлетворенность россиян своей жизнью за последние три года снизилась, поскольку в 2004 г. свыше трети респондентов (35%) считали, что их жизнь складывается хорошо. К тому же сегодня свыше трети россиян 16 – 65 лет устойчиво испытывают чувства несправедливости происходящего вокруг, переживают беспомощность от невозможности повлиять на происходящее, стыд за состояние своей страны и т. д. При этом никогда не испытывают этих чувств лишь от 8% до 18%². А по данным

«Левада-Центр», самое тяжелое положение, по мнению россиян, сложилось в отношении: бедности и социального неравенства (51%), безработицы и занятости (45%), преступности и насилия (38%)³. Это может рассматриваться как социальный индикатор уровня удовлетворенности людей жизнью в целом. Проблематичность и кризисность сложившейся ситуации, таким образом, прямо влияет на социальное самочувствие наших сограждан и определяет степень социальной солидарности, которая всегда выступает основой общественной жизни и реальной социальной практики. Исследования показывают, что, по мнению подавляющего большинства россиян (76%), в настоящее время преобладают разобщенность и несправедливость в отношениях между людьми, а противоположной точки зрения придерживаются только 8% респондентов⁴.

Все это свидетельствует о том, что за последние десятилетия произошли фундаментальные изменения во взаимоотношениях людей, их ценностных ориентациях и реальных моделях поведения. Это не могло не сказаться на системе социальных идентификаций личности, что выразилось в ослаблении чувства близости ко многим группам и общностям. Для настоящей России характерно глубокое недоверие людей друг к другу, к коллективным действиям и общественным институтам, включая практически все институты власти, т. е. общество во многом стало атомарным и эгоистичным.

Изучая постсоветские трансформационные процессы, Т. Заславская также определяет некоторые особенности сознания современных россиян. По ее мнению, к таким особенностям относятся: социальный пессимизм; недоверие ко всем политическим институтам, начиная с традиционных и кончая новыми; фрустрация, проявляющаяся в глубокой обеспокоенности происходящими событиями, тревожности, усталости, неуверенности в будущем, а также в патернализме и эгалитаризме. Кроме этого, как она отмечает, для общественного сознания современного российского общества характерен глубокий ценностно-нравственный вакуум,

возникший в результате краха коммунистической идеологии и разрушения традиционных советских ценностей⁵. Эти оценки подтверждают исследования В. Пантина и В. Лапкина, которые считают, что сегодня практически каждый гражданин постсоветской России пребывает в состоянии неопределенности и вариативности выбора между различными направлениями трансформации прежней советской системы ценностей, важнейшими из которых, по их мнению, являются русский (советский) традиционализм, умеренное («патриотическое») западничество, радикальный западный либерализм и потребительский эгоизм⁶.

Другими словами, особенности общенациональной идентичности россиян обуславливаются в настоящее время многими обстоятельствами, которые в той или иной степени на нее влияют. Это и исторический опыт, и особенности его субъективного осмысления, и ощущение своего социального статуса в обществе, и уровень материальной жизни, и степень удовлетворенности жизнью в целом, и многие другие факторы. Но именно характер процессов социальной самоидентификации в значительной степени определяет консолидацию любой страны в ее стратегической перспективе. От того, каким образом граждане понимают и оценивают свое место, роль, статус, материальное положение в структуре общественных отношений, во многом зависит характер развития страны, а адекватность занимаемого гражданами места в жизни уровню социальных притязаний определяет потенциал устойчивости общества, его готовность к переменам.

Специфика переходного общества проявляется в том, что самоидентификация человека связана с двумя обстоятельствами: с обстоятельствами его прошлой жизни в «старом» обществе и возрастанием влияния тех факторов, которые складываются в ходе углубляющейся трансформации. В этих противоречивых процессах присутствуют элементы самоидентификации как способствующие развитию новых общественных отношений, так и препятствующие ему, как

обусловленные общественными реалиями, так и порожденные субъективным пристрастием и неприятием тех или нововведений.

Вместе с тем на динамику и результативность трансформационного процесса, помимо мозаичности и противоречивости элементов идентификации, на наш взгляд, во многом воздействует соотношение и интенсивность изменения институциональных и социокультурных составляющих этого процесса. Асимметричность институциональных и социокультурных изменений, четко проявившаяся в России в настоящее время, характеризуется тем, что институциональные и социокультурные изменения серьезно не совпадают во времени и являются содержательно разнонаправленными, создавая тем самым предпосылки для возможных социальных кризисов (легитимности, идентичности, участия). Более того, насильственное насаждение догматически понимаемых институциональных схем уже породило глубокие социальные и культурные патологии, от которых придется освобождаться десятилетиями⁷. Эти предпосылки, формирующиеся на основе отчуждения между властью и гражданами, противоречиями между формальными и неформальными институтами, прямо влияют на самоощущения всех граждан страны и подрывают ее стабильность. К тому же, как известно, институциональные преобразования в России сопровождались радикальным разгосударствлением экономики, что, естественно, привело к резкому социальному расслоению, немногочисленности среднего класса, формированию вынужденных и регрессивных моделей адаптации, общей социальной дезинтеграции людей.

Одним из важнейших следствий протекания, таким образом, трансформационных процессов стало также и то, что традиционные ценности постоянно восстанавливают свое воздействие на общество. Иными словами, даже в условиях радикальной трансформации российского общества практически все аспекты и проблемы современного общества – демократия и рыночная экономика, свобода и социальная ответственность,

отношения между личностью, обществом и государством – получают специфическое содержание. А это говорит о том, что общественное сознание россиян даже при значительном росте циничности и абсентеизма во взаимоотношениях между людьми и организациями продолжает оставаться достаточно независимой величиной, которую нельзя изменить «по заказу».

В целом сложившаяся в современной России социальная ситуация, обусловленная уровнем социального неравенства, неэффективностью экономического развития, общей примитивизацией культуры, криминализацией социальных отношений, а также предпочтением примитивных и простых социальных связей и идентичностей сложным и большим на фоне сохраняющихся традиционных ценностей, предопределяет наличие постоянной возможности развития острых

социальных противоречий от латентных форм к открытым. Соответственно, достигнутая к настоящему времени социальная устойчивость зависит как от объективной общественно-политической ситуации, так и от субъективных действий государственной власти и самого общества. Но эти возможности осложняются дефицитом включенности общества в осмысление и обсуждение социальных приоритетов, которая бы в большей степени соответствовала ожиданиям и потребностям большинства граждан. Но самое главное будет, пожалуй, заключаться в понимании того, что ответственность за социальные риски и их последствия может быть переложена на индивида только тогда, когда общество предоставит ему возможности реализации этой ответственности при помощи эффективной занятости и усвоения норм рыночного и демократического общества.

¹ См.: Горшков М. К. Российское общество как новая социальная реальность // Россия реформирующаяся: ежегодник. М., 2007. Вып. 6. С. 4.

² См.: Горшков М., Тихонова Н. Самоидентификация граждан России: социологический замер // Общество и экономика. 2008. № 1. С. 43, 48-49.

³ См.: Общественное мнение. М., 2007. С. 45.

⁴ См.: Шубкин В. Н., Климов И. А. Социальная разобщенность как феномен массового сознания // Россия реформирующаяся: ежегодник -2004. М., 2004. С. 246.

⁵ См.: Заславская Т. И. Социетальная трансформация российского общества: деятельностно-структурная концепция. М., 2003. С. 121-122.

⁶ См.: Пантин В. И., Лапкин В. В. Политическое самоопределение российского общества: внутренние факторы и ограничения // Общественные науки и современность. 2006. № 4. С. 77.

⁷ См.: Зорькин В. Путь к свободе // Российская газета. 2009. 16 сент.

ЧЕЛОВЕК, СРЕДА И ПСИХОЛОГИЯ

Сергей Иванович Можилин

(канд. филос. наук,
профессор кафедры философии
и политологии СГСЭУ, Саратов)
e-mail: MozhilinSI@list.ru

ОБОЗНАЧЕНИЕ ДУХА И ВОЗНИКНОВЕНИЕ РЕЧИ И ЯЗЫКА

Ключевые слова: дух, лицо, знаки-символы, языковые знаки, доминанта.

В данной работе исследуются психологические механизмы превращения сигналов первой сигнальной системы в знаки-символы идеального доминирующего объекта — духа, составившие основу автономии знака и универсального начала, объединяющего знаки в единую языковую систему и образующего их многозначность. В качестве ключевого механизма данного превращения рассматривается психический перенос функций биологического лидера на сигнал, обусловивший замещение доминанта символом «идеально-го доминанта» — духа, коим является лицо.

In the given work are investigated psychological mechanisms of transformation of signals of the first alarm system in signs-symbols of ideal dominating object — the spirit. These signs-symbols have made a basis of the autonomies of a sign and the universal beginning that uniting signs in uniform language system and forming their polysemy. As the key mechanism of the given transformation mental carrying over of functions of the biological leader on the signal which has caused replacement a dominant by a symbol «ideal a dominant» — spirit which the person is, is considered.

Sergey Ivanovich Mozzhilin

(Ph. D., professor of the department
of philosophy and politology SSSEU, Saratov)

THE DESIGNATION OF SPIRIT AND SPEECH AND LANGUAGE OCCURRENCE

Key words: spirit, person, signs-symbols, language signs, dominant.

Приступая к изложению сути обозначенной в заглавии темы, следует сразу отметить, что в современном языке слово «дух» имеет много значений, которые формировались на протяжении длительной эволюции человеческой мысли и мировоззрения, но так как данная работа посвящена образованию самого первого имени и обращена к детству человечества, то и слово «дух» будет употребляться в его первичном значении, свойственном мифологическому мировоззрению дикарей,

т.е. в значении бестелесных фантастических существ — даймонов, проецируемых на все предметы и явления, тех существ, которые, по теории К.Г. Юнга, составили основание коллективного бессознательного, а впоследствии эти «наиболее древние боги из лиц превратились в персонифицированные идеи, а в конце концов — в абстрактные идеи»¹.

Но мыслитель не дал четкого пояснения вопроса — каким образом собственно образовались символы лиц? Между тем без обо-

значения лица не могло бы возникнуть имя, поскольку любое имя, собственное или нарицательное, кроме обозначения предмета, всегда указывает на лицо. Без имени же не могли возникнуть представления о духах, поскольку дух как объект, не имеющий физической реальности, мог быть объективирован только именем. Надо полагать, что древнейшие духи и были теми мыслительными существами, обозначения которых составили основу знаков лиц, а вместе с тем и имен, поскольку для обозначения физического предмета нет обязательной необходимости в использовании имени, что не скажешь о духе. Во всяком случае анализ местоимений родственных групп языковых семей методом амплификации с обращением к мифологии показывает, что всякое местоимение либо соединение двух местоимений одной языковой группы обретает значение имени какого-либо божества или мистического неизвестного третьего лица в другой родственной группе. Например, в индоевропейской семье древнейшие мифологические имена мистических духов также являются, либо были местоимениями: «Сей», «Сый», «Ас», «Тот», «Он» (Ван), «Й + Же», «Уый» (Вий), «Не+Ег» (Херъ, Хорс) «Я+Нус» (Янус), «Од + Ин» (Один) и т.д.

Всякое имя является языковым знаком. Знаки же, функции которых могут выполнять любые чувственно воспринимаемые предметы, любое действие или звук, так как они прямо указывают на обозначаемый объект, в принципе могут использовать животные с высокоорганизованным мышлением, основанным на образно-наглядной репрезентации данных. При этом их сигналы могут быть достаточно переменными. К примеру, исследователи происхождения знака выделяют обнаруженный этологами факт, свидетельствующий о том, что маргышки-верветки используют для обозначения источников опасности различные звуки: о появлении орла свидетельствует один звук, леопарда – другой, а змеи – третий². Шимпанзе используют при выражении чувств в дружелюбном контексте гласные звуки [а], [о], [у], [э], иногда сочетая их с согласны-

ми³. Но нет фактов, указывающих на то, что животные могут использовать в общении имена. Ведь имена являются знаками, которые обозначают предметы, процессы и явления в лицах, а лица — это символы, указывающие на универсальное, к которому причастны все обозначаемые именем предметы. Образ предмета, обозначаемого именем, всегда находится в ассоциативной связи с лицом, не имеющим иной формы обозначения кроме имени. Вместе с тем и другие слова определяются как части речи по отношению к лицу.

Невозможно обнаружить обозначение лица, а вместе с этим и появление имен, анализируя лишь орудийно-предметную деятельность гоминид, так как ни один знак, обозначающий конкретные неодушевленные физические предметы, никогда не обрел бы значение лица, ибо как знак физического конкретного предмета мог обозначить лицо, символизирующее универсальное во всех именах. В данном случае справедливо замечание П.А. Флоренского: «...символ перестал бы быть символом и сделался бы в нашем сознании простою самостоятельной реальностью, никак не связанной с символизируемым, если бы описание действительности предметом своим имело одну только эту действительность: описанию необходимо вместе с тем иметь и символический характер самих символов, т.е. особым усилием все время держаться сразу и при символе и при символизируемом»⁴. Поэтому подход, анализирующий возникновение человеческого языка, а вместе с ним и сознания через модель «особь – среда» недостаточно продуктивен. Но и модель «особь – особь» также недостаточна для пояснения механизмов фиксации символа лица. Ведь символ лица выражает, ко всему прочему, объективацию субъекта, происходящую путем идентификации с третьим, осуществляющим цензуру поведения. В незавершаемых актах данной идентификации и порождаются идеалы-Я, требования которых побуждают человека преломлять и возвышать первичные позывы и облачаться при этом в лицо. В этой связи необходимо найти неизвестного третьего, обозначенного символом лица.

Наверное, банально объяснять, что знаки

лиц, которые в современном языке называются местоимениями, обозначают универсальное в языке, например, к знаку «он» причастны все имена мужского рода, будь то собственные или нарицательные, если убрать значение «он», то исчезнет и имя. Конечно, присутствует конкретизация, указывающая на род (мужской, женский, средний), но известно, что есть языки, использующие только местоимение «он». Безусловно, обозначения всякого общего возникают в результате абстрагирования конкретного. Вряд ли может вызвать сомнение то, что обозначение лица произошло в результате отвлечения свойств живого существа, так как лицо, символизируя общее во всех именах, указывает еще и на половую принадлежность. При этом знак лица, употребляется ли он при произношении имени или просто подразумевается, выполняет функцию концентрации внимания на том, что произносится не просто знак, указывающий на какой-либо предмет, а имя, т.е. языковой знак, который нельзя воспринимать прямо, поскольку он может иметь множество значений.

Функция концентрации внимания, осуществляемая знаком лица, указывает на его связь с властным субъектом отношений гоминид, который когда-то концентрировал внимание членов группы. Все говорит о том, что символ лица появился в результате замещения доминирующего биологического объекта, осуществлявшего цензуру поведения, символом. И нет необходимости в физическом уничтожении доминирующего объекта, как это полагал З.Фрейд, для его замещения символом. Данное замещение вполне могло произойти в результате психического переноса центра тяжести функций власти, буфера агрессии и концентрации внимания с вожака группы гоминид на сигнал, который использовался вожаком при исполнении указанных функций. Сигнал вполне мог потерять прямую связь с вожаком, обретя значение символа ввиду того, что его стали использовать все члены группы в качестве буфера агрессии и концентрации внимания, а если все – то нет конкретного лидера.

Поскольку доминирующий объект стал неизвестен, говоря словами Ж.Лакана, ему было дано имя, которое, будучи символом, осуществило роль психической функции, обнаруживающей себя как двойное движение внутри субъекта, превращающее мысли и действия в объект⁵. Но следует уточнить тезис психоаналитика. Имя (в лингвистическом его понимании) было дано позже. Первое же имя не давалось никем, а появилось бессознательно. Им и стал сигнал, заместивший доминанта, который, обозначив лицо, получил автономию от конкретного образа и ситуации. Следует полагать, что употребление имени неизвестного доминирующего объекта сопровождалось стремлением к уподоблению ему, в результате чего появился первый групповой идеал – идеал доминанта, породивший потребность облачения в лицо-маску. Также думается, что имя, заместившее доминанта, получив его функции (буфер агрессии, концентрация внимания, власть и цензура поведения) сохранило в себе все необходимое для формирования представлений о доминирующем объекте, не имеющем физической реальности, который в результате дальнейшего обобщения получил наименование «дух». Во всяком случае можно привести огромное количество примеров из мифологии и этнографии, свидетельствующих о том, что имена у представителей архаических культур порой наделяются большей магической силой, нежели духи и боги. Например, Исида, чтобы обрести могущество Ра, требовалось только его имя⁶. Собственно контакт с тем или иным духом в магических ритуалах осуществляется через его имя, и магическое действие совершается от имени духа. Для низших же обществ, отмечал Л. Леви-Брюль, слово вообще никогда не может быть просто словом, оно всегда имеет мистическое свойство⁷. В этой связи отметим, что архетип, порождающий представления о физически неощутимом, доминирующем объекте, который в результате дальнейших обобщений получил общее название «дух», образовался одновременно со знаком лица, образующим имя. И вполне можно дать позитивное реше-

ние проблемы образования имен.

Надо полагать, что если у приматов существует большое разнообразие сигналов, дифференцирующих источники опасности, чувства и ситуации, то у гоминид, более активно занимающихся орудийной деятельностью, таких сигналов, которые вполне можно назвать знаками-сигналами, было намного больше. В результате соединения этих знаков с именем «идеального доминанта» – духа – образовались имена. А данное соединение было неминуемо, так как имя, обозначившее лицо, заместив биологического доминанта, ко всему прочему стало главным концентратором внимания, многократно усиливая силу внушения знака, ибо знак стал передаваться от имени духа, т.е. от невидимого объекта, наделяемого верховной властью.

В дальнейшем древнейшие духи и культы, определяющие сознание и поведение дикарей, были отменены более сложными культурами, но их имена, коими в современных языках являются местоимения, продолжают выполнять их функцию: благодаря им все предметы, обозначаемые словом, обретают значение лиц, а лица, являясь символами, указывают на скрытое под ними, предполагая его мыслительный поиск и многообразную интерпретацию. При этом любой мыслительный образ всегда находится в ассоциативной взаимосвязи с лицом, которое фиксируется именем. Эта взаимосвязь и обуславливает непрекращающийся процесс внутренней речи. Передача же информации от лица, которое на заре человеческой истории символизировало мистический, неуничтожимый объект – дух, породила процесс персонификации всех обозначаемых именами предметов, так как любое имя рождалось при соединении знака, указывающего на обозначаемый предмет, и знака, обозначающего лицо, которое изначально символизировало мистический доминирующий объект – дух. Этим и объясняется отмеченный М.М. Маковским при анализе древнейших имен индоевропейской семьи факт, свидетельствующий о том, что все древнейшие названия предметов были

связаны с их обожествлением, обусловленным проекцией мистических духов вовне⁸. Также древнейший дух, символизируемый лицом, обозначив общее, к которому стали причастны все знаки, объединил их в единую систему, которую и принято называть языком. Благодаря отношению к общему, коим в языке являются символы духа – лица, языковые знаки и соотносятся не только с образцами обозначаемых предметов, но и друг с другом, и проверяются через друг друга.

Ребенок в своем развитии повторяет опыт наших далеких предков. Вначале он использует лишь концентраторы внимания, соединяя гласные и согласные звуки (ба-ба, ма-ма, па-па, да-да и т.д.). Затем ребенок превращает концентраторы внимания в символические объекты – имена. Он начинает и себя идентифицировать с именем, говоря при этом о себе в третьем лице, имитируя то, как на него воздействует взрослое окружение, а воздействует оно путем концентрации его внимания не просто знаками, а именами, которые, помимо обозначения предметов, всегда указывают на их причастность к лицам. Ребенок вначале испытывает удовольствие от возможности через имя управлять окружающими, т.е. овладевает магией слова, ощущая силу воздействия, связанную с их произношением. «Регулирование посредством слова чужого поведения, — отмечал Л.С.Выготский, — постепенно приводит к выработке вербализованного поведения самой личности»⁹. Только когда ребенок осознает, что это не звуки и не имена имеют силу воздействия, а он сам, тогда он и осознает себя как Я. Но в цивилизованном обществе, воздействуя на ребенка словом, взрослое окружение не подразумевает никаких мистических духов, употребляя лишь их символы, коими являются знаки лиц. В этой связи, возможно, К.Г. Юнг был прав, говоря о том, что древнейшие духи, ко всему прочему, являются психическими доминантами, которые, вероятно, передаются генетически. Но это уже вопрос генетики и нейрофизиологии.

В заключение еще раз отметим, что никакие сигналы животных, назовем ли мы их

знаками-сигналами или иначе, не могли бы стать именами без появления знака лица, который изначально был обозначением доминирующего объекта, не имеющего физиче-

ской реальности – духа, да вообще без этого не могут существовать ни речь, ни язык, поскольку слова определяются как части речи и языковые знаки по отношению к лицам.

¹ См.: Юнг К.Г. О психологии восточных религий и философии. М., 1994. С. 189.

² См.: Шер А.Я., Вишняцкий Л.Б., Бледнова Н.С. Происхождение знакового поведения. М., 2004. С. 17.

³ См.: Дерягина М.А., Бутовская М.А. Этология приматов. М., 1992. С.113-114

⁴ Флоренский П.А. У водоразделов мысли // Имена: Сочинения. М.; Харьков, 1998. С. 113.

⁵ См. Лакан Ж. Функция и поле речи и языка в психоанализе. М., 1995. С. 55.

⁶ См.: Мифы древнего Египта // Всемирная галерея. Древний Восток. СПб., 1994. С. 19.

⁷ См.: Леви-Брюль Л. Сверхъестественное в первобытном мышлении. М., 1999. С. 141.

⁸ См.: Маковский М.М. Сравнительный словарь мифологической символики: Образ мира миры образов. М., 1996.

⁹ Выготский Л.С. Развитие высших психических функций. М., 1960. С.192.

ДЕБЮТЫ И ДИСКУССИИ

Надежда Ивановна Гвоздева

(д-р экон. наук, профессор кафедры
институциональной экономики, СГСЭУ, Саратов)

А ТО ЛИ ЭТО ОТКРЫТИЕ К. МАРКСА?

Ключевые слова: К. Маркс, капитал, прибавочная стоимость, труд, рабочая сила.

Данная статья является ответом на статью И.В.Пшеницына «Открытие Карла Маркса», опубликованную в журнале «Психология и экономика» Том 2 № 1. 2009. Полемизируя с профессором Пшеницыным, автор на основе анализа основного труда К. Маркса «Капитал» и его переписки доказывает, что основным открытием последнего была не самодвижущаяся стоимость, а экономическое доказательство эксплуатации рабочего класса капиталистами.

This article is the answer to I. V. Pshenitsyn's article «Charles Marx's Opening» published in magazine «Psychology and economy» Volume 2 № 1. During polemics with professor Pshenitsyn, the author on the basis of the analysis of the basic work of K. Marx "Capital" and its correspondences proves that the basic opening in it was not self-moving value, but the economic proof of operation of working class capitalists.

Nadezhda Ivanovna Gvozdeva

(D.Sc., professor of the department
institutional economics, SSSEU, Saratov)

WHETHER K.MARX'S THIS OPENING?

Keywords: K.Marx, capital, surplus value, labor, work force.

С большим интересом прочла статью И.В. Пшеницына «Открытие Карла Маркса»¹, в которой автор старается опровергнуть существующее мнение представителей экономической науки о сути открытия К. Маркса и доказать, что оно состоит в «самовозрастающей стоимости». И далее – «фигуру кругооборота можно считать наглядным выражением открытия капитала».

Полемизируя с автором статьи, И.В.Пшеницыным, начнем с того, что нельзя рассматривать гениальный труд К. Маркса «Капитал» раздельно, он состоит из 4 томов.

Маркс называет I том «Процесс производства капитала», II том – «Процесс обращения капитала», III том – «Процесс капиталистического производства, взятый в целом», IV том – «Теории прибавочной стоимости».

Чтобы ответить на вопрос, в чем же состоит открытие, я думаю, целесообразно вспомнить, что сам К. Маркс об этом писал. Так, в письме к Ф.Энгельсу от 24 августа 1867 г. Маркс отмечал: «...самое лучшее в моей книге: 1) подчеркнутый уже в первой главе двойственный характер труда, смотря по тому, выражается ли он в потребительной стоимости (на этом осно-

выдается все понимание фактов); 2) исследование прибавочной стоимости независимо от особых ее форм: прибыли, процента, земельной ренты и т.д. Исследование этих особых форм в классической политэкономии, которая постоянно смешивает их с общей формой, представляет собой чистейшую мешанину»².

И еще в письме к Иоганну Филлипу Беккеру от 17 апреля 1876 г. он писал: «Первый том включает в себя первую книгу: «Процесс производства капитала». Это, бесспорно, самый страшный снаряд, который когда-либо был пущен в голову буржуа (в том числе и земельных собственников)»³.

А теперь стоит прокомментировать. Итак, К. Маркс начинает анализ с товара, раскрывает его свойства: потребительную стоимость и стоимость, показывает, что не всякий продукт может быть товаром, а только тот, который создан трудом, в котором есть потребность не для себя, а для других и который предназначен для обмена. Далее он обращает наше внимание на то, что эти два свойства, присущие товару, появляются благодаря двойственному характеру труда: труду конкретному в определенной целесообразной форме, что и различает товары (сапожник, портной, столяр и т.д.), и труду вообще, абстрактному – это физиологическая затрата (работа мускулов, нервов, мозга), которая объединяет товары и измеряется рабочим временем. Если на производство двух пар сапог затрачено столько же времени, сколько на три стула, значит, они равны и могут быть обменены. Он постепенно раскрывает ступени обмена, подводит читателя к появлению денег и подчеркивает эквивалентный обмен.

Но вот загадка: капиталист все покупает по стоимости, продает по стоимости и получает прибавочную стоимость. Где же секрет? Искать причину надо не в стоимости, а в потребительной стоимости тех товаров, которые приобретает капиталист. Для любого производства требуются средства производства и рабочая сила. Средства производства, не изменяя стоимости, так как ее переносят в новый продукт, меняют потребительную стоимость. Было дерево, гвозди, а стали стулья. Эти затраты К. Маркс называет постоянным капиталом (С). Что же касается товара рабо-

чей силы, К. Маркс называет его особым товаром, потребительная стоимость которого состоит в способности создавать стоимость большую, чем стоимость рабочей силы. Весь секрет в том, что капиталист нанимает на весь рабочий день рабочего, которому, чтобы воспроизвести стоимость своей рабочей силы, требуется только часть рабочего дня. Это первое важное замечание К. Маркса, ибо все исследователи до него, в том числе классическая политэкономия, не различали труд и рабочую силу, считая, что продается труд. Но труд не может быть товаром, так как он начинается после купли-продажи, неотделим от рабочего, и если товар – труд, то капиталист должен отдавать рабочему все, что тот заработал в течение рабочего дня, тогда не будет прибавочной стоимости. Только такой подход дал возможность раскрыть прибавочную стоимость (М) без ее конкретных форм и ее источник. Здесь же следует обратить внимание на то, что деление капитала на постоянный и переменный – заслуга К. Маркса, ибо до него исследователи делили капитал на основной и оборотный по принципу перенесения стоимости на готовый продукт, где стоимость рабочей силы учитывается вместе со стоимостью сырья, материалов и некоторого инструмента. Приведу пример:

$$800 (C) + 200 (V) + 200 (M) = 1200, \\ M'=100\%$$

где 800 С: 600 С (здания, станки, оборудование) – основной капитал; 200 С (сырье, материалы, инструменты) – оборотный капитал.

И если основной капитал изнашивается в год на 1%, то товар готовый будет стоить:

$$60 (C) + 400 (C+V) + 200 (M) = 660.$$

Видно, что обе части капитала одинаково участвуют в создании товара, за счет чего произошло возрастание (самовозрастание) неизвестно, зато хорошо известно капиталисту, а потому можно увеличивать рабочий день и интенсивность труда, за счет чего создается «абсолютная прибавочная стоимость», или растет производительность труда сначала в любой отрасли (избыточная прибавочная стоимость), а затем в отраслях, производящих средства существования рабочего, снижается стоимость рабочей силы – получается «относительная прибавочная стоимость».

Следует заметить, что в I томе «Капитала» Маркс речь ведет об индивидуальном производстве и только промышленных капиталистов.

Далее, раскрывая процесс производства как непрерывный, он показывает новые черты в капиталистических производственных отношениях.

При простом воспроизводстве предполагается, что всю прибавочную стоимость капиталист расходует на себя и процесс производства осуществляется в неизменном масштабе. Но непрерывный процесс производства показывает, что, во-первых, не капиталист кредитует рабочего, а наоборот, рабочий кредитует капиталиста; во-вторых, каков бы источник богатства или первоначального капитала ни был, через определенное время весь капитал становится накопленным за счет прибавочной стоимости; и в-третьих, рабочий, создавая богатство для капиталиста, остается «гол как сокол» и вынужден продавать свою рабочую силу.

При расширенном воспроизводстве процесс производства за счет накопления расширяется в объеме, т. е. часть прибавочной стоимости используется на расширение производства (она расходуется на дополнительные средства производства и дополнительную рабочую силу). Маркс с поразительной очевидностью раскрывает черту капиталистических производственных отношений. Именно как кажущийся закон эквивалентного обмена превращается в закон присвоения чужого труда, ибо источником расширения производства является прибавочная стоимость, созданная рабочим и на нее нанимаются рабочие. Капиталисты поступают по принципу завоевателей: сначала ограбят захваченное население, а затем на их средства приобретают у них товары.

Я не касаюсь других проблем I тома «Капитала» – обнищания пролетариата, безработицы, ее форм и т.д.

II том «Капитала» К. Маркса посвящен обращению капитала, и главная мысль не в том, что осуществляется движение капитала, его кругооборот, а в том, что в процессе кругоо-

борота капитала он отпочковывается на разных стадиях, может существовать самостоятельно и прибавочная стоимость приобретает конкретные формы, известные до К. Маркса – торговая прибыль, ссудный процент, средняя прибыль и земельная рента.

III том «Капитала» раскрывает самостоятельное существование торговых, промышленных, ссудных капиталистов и земельных собственников.

Раскрыв прибавочную стоимость вне ее форм, Маркс тем самым подчеркнул, что она создается в производстве наемными рабочими, но в процессе конкурентной борьбы промышленные капиталисты получают среднюю прибыль, она же выступает источником торговой прибыли в основном и лишь частично создается в самой торговле наемными рабочими, продолжающими процесс производства, но в сфере обращения (хранение, расфасовка и т.д.). Маркс показал, что торговая прибыль есть часть прибавочной стоимости, которую промышленник уступает торговцу за реализацию своих товаров.

Подобно тому, как товарный капитал обособляется, превращаясь в торговый капитал, так денежный капитал обособляется в виде ссудного капитала. В процессе оборота капитала у промышленного капиталиста в определенное время образуется свободный денежный капитал, например амортизационный фонд, который предназначен для восстановления основного капитала. Эти свободные средства (капитал) отдаются другим капиталистам в ссуду. Ссудный капитал есть денежный капитал, который его собственник предоставляет на время другому капиталисту за определенное вознаграждение, представляющее собой процент. Иначе говоря, процент – это часть прибыли, которую промышленный капиталист отдает ссудному капиталисту за предоставленную ему ссуду. Источником процента является прибавочная стоимость. Несколько иначе обстоит дело с земельной рентой. Она выражает отношение трех классов буржуазного общества: собственников земли, капиталистов-арендаторов и наемных рабочих.

В данной статье нет необходимости рассматривать механизм образования прибыли, средней прибыли, торговой прибыли и ссудного процента.

Совершенно очевидно, что прибавочная стоимость, получаемая в промышленном производстве, делится между различными группами капиталистов, и какая бы между ними ожесточенная конкуренция ни была, они сомкнутым строем выступают против рабочего класса. В этом и есть результат открытия Марксом двойственного характера труда и прибавочной стоимости вне ее конкретных форм. «Страшный снаряд, выпущенный в голову буржуа» состоит именно в том, что открыт источник богатства клас-

са капиталистов – эксплуатация наемных рабочих.

В заключение следует сказать, что при расширенном производстве в любом обществе создается прибавочный продукт, но при социалистическом обществе он идет всем трудящимся.

Именно поэтому в прежней России были общественные фонды как источник бесплатного образования, здравоохранения, имелись здравницы, дома отдыха, санатории, детские сады и ясли. А создавался прибавочный продукт работниками только в сфере материального производства: полностью в промышленности, строительстве, сельском хозяйстве, частично – в торговле, на транспорте и в связи.

¹ См.: Пшеницын И.В. Открытие Карла Маркса // Психология и экономика. 2009. Т. 2. №1.

² См.: К. Маркс, Ф. Энгельс. Письма о «Капитале» М. Политиздат, 1986. С. 129-130.

³ См.: Там же. С. 114.

Елена Сергеевна Горбунова
(аспирант кафедры институциональной экономики, СГСЭУ, Саратов)

РАЗВИТИЕ УСЛУГ КОЛЛЕКТОРСКИХ АГЕНТСТВ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Ключевые слова: коллекторские агентства, банковские услуги, кризис, кредитование.

В статье осуществлен комплексный анализ современного состояния и перспектив развития рынка коллекторских услуг в России. Отмечается противоречивый характер динамики данного рынка в условиях мирового финансового кризиса, а также слабое законодательное оформление его деятельности в РФ.

In the article the complex analysis of a current state and prospects of development of the market collector services in Russia is carried out. Inconsistent character of given market dynamics in the conditions of world financial crisis and also weak legislative registration of its activity in the Russian Federation is noted.

Elena Sergeevna Gorbunova
(Post-graduate student of the department of
Institutional economy, SSSEU, Saratov)

DEVELOPMENT OF КОЛЛЕКТОРСКИХ АГЕНТСТВ' SERVICES IN THE CONDITIONS OF CRISIS

Key words: коллекторские агентства, банковские услуги, кризис, кредитование.

Розничное кредитование в нашей стране стремительно развивается и, бесспорно, является не только одним из самых перспективных видов банковских услуг, но и наиболее рискованным.

По некоторым оценкам, на сегодняшний день кредитование физических лиц превысило 10 млрд дол. В течение ближайших 2-3 лет прогнозируется увеличение объемов потребительского кредитования втрое. При этом средняя доля невозвратов, по мнению независимых аналитиков, составляет до 10%. В связи с этим возрос спрос на коллекторские услуги.

Однако данное словосочетание знакомо далеко не всем. Коллектор – это профессиональный собиратель долгов (от английского *collect* – «собирать»). Термин «коллектор» имеет латинское происхождение и означает «собиратель». Следовательно, коллекторское агентство – это организация по сбору долгов. Если в начале 1990-х гг. их «выбиванием» из граждан занимались «братки» с битами, то сегодня на смену им пришли профессионалы, решающие проблемы с должниками вполне цивилизованными способами.

Впрочем, российский коллекторский бизнес обрел четкие очертания лишь несколько лет назад. А потому в отечественном законодательстве до сих пор не существует понятия «коллектор».

Коллекторскими агентствами предлагается комплекс коллекторских услуг по взиманию просроченных розничных кредитов, благодаря которому можно выстроить дополнительную систему, позволяющую эффективно работать с задолженностью на любой стадии.

В США на сегодняшний день сбором долгов занимаются более 6 тыс. компаний. Некоторые финансовые и торговые компании имеют свои собственные агентства по сбору долгов, другие обращаются к услугам независимых агентств. Деятельность таких коллекторских агентств регулируется специальным нормативным актом (Fair Debt Collection Practices Act)¹.

Создана устойчивая процедура работы банков с проблемными кредитами. В первый месяц возникновения неплатежа банк действует самостоятельно, звонит должнику и просит погасить долг. На 30-й день задолженности кредит признается проблемным, на эту сумму начисляют повышенные проценты, штрафы, пени. 90-й день – это последний день, когда банки работают по проблемному кредиту. На 91-й день разбираться поручается независимому коллекторскому агентству. На 210-й день долга информация о должнике уже поступает из коллекторского агентства в кредитное бюро, и там заводится на него дело.

В США плата за коллекторские услуги агентствам зависит от того, на какой стадии они подключаются к работе с «плохим» кредитом. На ранних этапах досудебных решений агентства берут 20-25 % от суммы взимаемого долга, на более поздних, «запущенных», стадиях – 45-50 %. Если же агентство покупает задолженность, то обычно это происходит по цене от 2 до 5 центов за один доллар долга.

Сейчас компании по сбору долгов открыто говорят о своих методах работы с неплательщиками. Как правило, они предполагают три этапа. На первом («щадящем») должникам пишут письма и звонят. Задача коллек-

торов — провести разъяснительную работу, выяснить причины неплатежей и наладить контакты с должниками. Если это не помогает, то агентства переходят ко второму этапу («досудебному»), когда коллекторы лично встречаются с неплательщиками. На третьем («судебном») этапе компании подают иски в суд, по решению которого имущество должника может быть арестовано до выплаты долга. Однако главная задача коллектора — добиться возврата долга, не доводя дело до суда. Она решается психологическим давлением: звонками на работу и родственникам, выездом к неплательщику на дом. На «судебном» этапе неплательщиков пугают не только юридической ответственностью, но и внешним видом сотрудников агентств. Хотя коллекторы уверяют, что работают только в рамках правового поля и ничего общего с рэкетирами начала 1990-х не имеют.

Чтобы организовать коллекторскую компанию, нужно от 500 тыс. до 1 млн дол. Основные статьи расходов — программное обеспечение, обучение специалистов, организация региональных представительств. В штате таких бюро должны быть квалифицированные юристы и психологи, кроме того, им необходим доступ к всевозможным базам данных. Как правило, в коллекторских компаниях национального масштаба трудятся не меньше ста человек. Так, в CCG около 130 сотрудников, из них 35 работают в колл-центре и 74 — региональными представителями².

Одно из главных конкурентных преимуществ коллекторских агентств — это репутация. Лидер российского коллекторского рынка, родственная «Альфа-Банку» компания «Sequoia Credit Consolidation» в свое время немало потратила на собственную «раскрутку»³. Теперь российские банки доверяют ей даже легко возвращаемые долги (кредиты с небольшой просрочкой).

Среди основных клиентов коллекторов — банки, страховые компании, мобильные операторы и фирмы, занимающиеся прямыми продажами. Долги банковских заемщиков — пока приоритетное направление деятельности коллекторов (в среднем занимают 50

– 60% портфелей). С просроченными розничными кредитами интересно и выгодно работать из-за их массовости, тогда как на взыскание долгов с компаний в основном поступают разовые заказы.

Содержать собственные службы по сбору долгов банкам зачастую обходится дороже, чем аутсорсинг. Тем не менее крупные розничные финансовые учреждения не спешат сотрудничать с коллекторами на постоянной основе. Пока кредиторы лишь присматриваются к рынку сборщиков долгов и привлекают их в качестве эксперимента для работы с недобросовестными клиентами, услуги которых устраивают и по цене, и по эффективности.

Коллекторские услуги — дорогое удовольствие. Комиссионные могут составлять 10 – 60% от суммы возвращенного долга в зависимости от длительности просрочки, объема портфеля и наличия залога. Как правило, банки поручают коллекторам долги, просроченные более чем на 90 дней. Они собирают от 10 до 30% таких долгов (за рубежом — такие же показатели). Однако отечественные финансовые учреждения считают такие результаты неудовлетворительными.

Кредиторы не прочь были бы продавать коллекторам проблемные долги и таким образом расчищать свои балансы. Тем более что Центральный банк требует стопроцентного резервирования под кредиты, платежи по которым просрочены более чем на 90 дней. Но отечественные сборщики долгов такую услугу не предоставляют. В развитых странах, работая по договорам цессии, коллекторы выкупают портфели банков с определенным дисконтом (обычно 90%). У наших финансовых учреждений и коллекторских компаний нет статистики по потребительскому кредитованию, с помощью которой можно было бы определить приемлемый для обеих сторон дисконт. Сейчас банки избегают формирования огромных резервов, создавая финансовые компании или кредитные союзы, на которые и оформляют долги (резервные требования для этих учреждений мягче).

В большинстве европейских стран стои-

мость услуг коллекторского агентства складывается из двух составляющих: фиксированной стоимости определенных услуг (отправка писем, SMS) и платы за результат. В России на досудебной стадии коллектор работает в основном только за агентское вознаграждение по факту взыскания.

Сегодня существует два варианта работы с коллекторскими агентствами: по договору комиссии (когда банк выплачивает агентству комиссию от собранной задолженности) и по договору цессии (когда агентство покупает проблемные кредиты с дисконтом). Наиболее распространенным является договор комиссии. В различных банках применяются различные подходы к определению передаваемых в агентство проблемных кредитов. Кто-то передает все кредиты с просрочкой свыше 120 дней, кто-то – только те из них, по которым не удалось добиться платежей, кто-то – кредиты, которые в банке готовы признать безнадежными и списать.

Коллекторам передаются только те заемщики, по которым банк по той или иной причине не может реализовать свои возможности по востребованию долга. Однако поручить коллекторам работу со всей задолженностью, а не только с безнадежными долгами банки не спешат. Банки считают более эффективной работу с проблемными кредитами на ранней стадии осуществлять силами сотрудников банка. На более поздней стадии подключаются как свои сотрудники, так и внешние коллекторские агентства. Во-первых, банк самостоятельно справляется с просроченной задолженностью и проблемными ссудами, а во-вторых, расходы банка, связанные с передачей проблемной задолженности коллекторам, снижают доходность кредитных операций. Назрела необходимость рассмотрения вопроса об упрощении процедур возврата кредитных долгов через судебную систему. И пока этого не произойдет, услуги коллекторских агентств будут востребованы.

Хотя внедрение и совершенствование скоринговых систем позволяет сократить риски невозврата кредитов, но не может полностью предотвратить их. Появление кредит-

ных бюро также не может существенно изменить ситуацию. По всеобщему мнению, репрезентативная база данных в ведущих кредитных бюро сформируется только через 2 – 2,5 года. Метод управления рисками – страхование за счет высокой процентной ставки – с развитием конкуренции теряет свою актуальность.

Следствием любого кризиса всегда становится рост числа долгов, в том числе долгов населения перед банками. В условиях кредитного бума люди занимали у банков деньги, что называется, с запасом, рассчитывая, что в недалеком будущем их доходы вырастут и они как-нибудь расплатятся с кредитом. Банки, в свою очередь, старались не отставать от конкурентов. Теперь же доходы многих заемщиков не просто перестали расти, а начали снижаться, более того, многие люди, в том числе относившиеся к среднему классу, уже потеряли работу. А это значит, что долги им выплачивать не из чего.

Поэтому сейчас теоретически должна произойти активизация деятельности коллекторских организаций, которые как раз и занимаются сбором задолженности населения перед банками. В результате проведенного анализа и опроса вышестоящих лиц коллекторских агентств выяснилось, что количество неплатежей в общем не увеличилось. Одним из объяснений было следующее: ипотечный кризис проявляется несколько иначе – банки начали ужесточать скоринг при отборе клиентов. В ряде случаев можно наблюдать уменьшение объемов кредитования. Кроме того, участились неплательщики, а невыдача банками кредитов на прежних условиях. Банки сейчас отклоняют до половины заявок на потребительские кредиты. Кризис больше повлиял на финансовые структуры – они стали сейчас в первую очередь задумываться о качестве кредитных портфелей.

Тем не менее кризис повлиял на работу коллекторских агентств, и можно наблюдать увеличение числа банков, которые готовы сотрудничать с коллекторскими компаниями (количество предложений от банков увеличилось вдвое).

Кроме того, сейчас появились разнообразные методы сотрудничества банков и агентств: не только аутсорсинг, но и продажа долгов, что довольно удобно, так как банки имеют возможность просто и быстро очистить свои балансы.

Если кризис будет продолжать набирать обороты, то банки продолжают ужесточать требования к заемщикам, поднимают проценты по кредитам, а с другой стороны, некоторые наши граждане, вероятно, уже не смогут расплатиться по кредитам.

Если обратиться к зарубежной практике, то коллекторские агентства в США – разнообразные организации, которые в зависимости от объемов производства могут обслуживать и физических лиц, которые неудачно одолжили своему соседу относительно небольшую сумму денег, и крупные банки, желающие взыскать ипотечные долги.

Вопреки российским стереотипам 1990-х гг., коллекторы держатся в рамках закона, регламентирующего их деятельность. В США таковым является закон «о добросовестной практике взимания долгов», принятый еще в 1978 г., что само по себе говорит о многом. В России подобный законопроект только рассматривается.

Коллекторы из Штатов предпочитают работать дистанционно. Их главное оружие – телефон и почта. Удивительно, но колоссальная доля деятельности «собираателя» сводится к напоминанию, хотя о просроченном ипотечном долге кто-то разве может забыть? И тем не менее сотрудники агентств самоотверженно зывают к совести должников, рассылая шаблонные письма: сначала в дружелюбном тоне, а по прошествии времени переходят на тон ультимативный. Коллекторы – тонкие психологи. Недаром одно из многочисленных антиколлекторских «товариществ» «Erate» предупреждает наивных американских жителей: «Коллекторские агентства – не Ваши друзья. Они только притворяются ими, но на самом деле их волнуют только Ваши деньги. Они будут интересоваться Вашими личными проблемами, но не дайте себя одурачить: их настоящая задача – узнать Ваше финансовое

положение и взыскать долг». За методами «сборов» пристально следит Федеральная торговая комиссия.

Но даже такой организованный и выверенный до мелочей механизм, как американское кредитование, может дать сбой. Кризис потряс мир, и коллекторы, привыкшие работать на фронте чужих проблем, не могли остаться в стороне. Однако ситуация здесь складывается не вполне однозначная. С одной стороны, статистика показывает, что агентства и вправду переживают усиленный приток клиентов, с другой – эксперты во все не прогнозируют бурной деятельности и уверяют, что времена при текущей экономике могут быть тяжелыми даже для собирателей долгов. Согласно их прогнозу, коллекторские агентства будут больше работать, но станут менее успешными.

В свою очередь, руководство коллекторских агентств считает, что от кризиса можно ожидать увеличения пакета долгов, которые передаются коллекторским агентствам, потому что сейчас у банков уменьшилось межбанковское кредитование и они будут стараться вернуть задолженность по максимуму. Это может продлиться недолго, после чего можно будет ожидать сокращения передаваемых долгов. Из-за кризиса банки сейчас будут, во-первых, выдавать меньше кредитов, во-вторых, они будут более серьезно подходить к проверке заемщика плюс требовать от него дополнительного обеспечения по кредитам, т. е. залогов, поручителей и т. д.. В результате процент выданных кредитов в целом сократится, но еще больше сократится процент проблемных кредитов.

Также неутешительны и такие прогнозы, что, несмотря на краткосрочное увеличение объемов передаваемой для взыскания просроченной задолженности в среднесрочной перспективе вследствие свертывания ряда кредитных программ, а возможно, и ухода ряда игроков с рынка розничного кредитования, эти объемы будут сокращаться. В условиях прогрессирующей инфляции будут возрастать расходы коллекторских агентств по сбору задолженности. Даже при росте комиссий рыночная маржа в этом сек-

торе существенно снизится. На рынке выживут лишь немногие агентства, имеющие развитую клиентскую базу и работающие прибыльно. Инвесторов, даже вошедших на волне роста рынка, прежде всего интересует рентабельность. Существует вероятность, что российские коллекторские агентства ожидают сценарий развития европейского коллекторского рынка, по которому, например, в Испании, Великобритании некоторое время назад ряд агентств обанкротился и банки вынуждены были согласиться с увеличением агентских комиссий, чтобы не потерять тех, кому удалось удержаться на плаву.

Кое-что, правда, российские кредиторы из американской практики уже переняли. Например, некоторые банки открывают третьи фирмы, обычно – в офшорных зонах, для того чтобы продать им плохие кредиты. Для этого есть несколько причин, и репутационная (сделать так, чтобы в истории выдачи кредитов банка было меньше плохих кредитов) не главная. В первую очередь подобные схемы реализуются потому, что банки обязаны формировать резервы на возможные потери по ссудам, и от кредитов, которые, очевидно, не будут возвращены, они пытаются избавиться. Вторая причина заключается в том, что банки вынуждены платить налоги на прибыль, даже если кредиты не погашаются заемщиками. Такая схема более характерна для США. В российской практике это выглядит несколько иначе. Наиболее проблемные долги российских розничных банков продают на внутреннем рынке коллекторским агентствам. Однако здесь даже нельзя говорить о продаже как таковой, потому что эти пакеты попадали к российским коллекторским агентствам, которые имели к банкам непосредственное отношение.

Хотя в целом на сегодняшний день наблюдается рост числа потенциальных компаний коллекторского рынка, что объясняется увеличением процента невозвращенных долгов, все большей склонностью банков передавать долги по кредитам специализированным агентствам, а также возникновением новых рынков (ЖКХ, сотовая связь,

набирающая все большее распространение торговля в кредит), участники которого рано или поздно становятся потенциальными клиентами коллекторов. Только за первое полугодие 2009 г. число коллекторских компаний выросло более чем вдвое, и сейчас их около 300 по всей России. Но прогнозируется, что и это временная ситуация. Кризис переживут только крупные профессиональные коллекторские агентства, которые стабильно будут показывать рынку высокий уровень собираемости, несмотря на жесткие условия.

Однако российский рынок не насыщен коллекторскими агентствами. В частности, недостаточно компаний, способных предлагать широкий спектр информационных услуг, а также комплексную стратегию взыскания задолженностей, которая отнюдь не состоит только в том, чтобы коллекторское агентство входило в группу компаний, где есть и агентство недвижимости, и охранный предприниматель, и прочие виды бизнеса, лишь косвенно связанные с коллекторскими услугами.

Среди причин, которые привели к росту коллекторского рынка в период кризиса, эксперты называют не только резкий рост просроченных гражданами платежей. По оценкам аналитиков, из примерно 55 млрд руб. задолженности, находящейся в работе у коллекторов (40 млрд руб. было на начало 2009 г.), 85% передано банками. Но основной поставщик плохих долгов в последнее время – корпоративный сектор. И если до сих пор банки старались не портить отношения с предприятиями (особенно крупными и средними), то во время кризиса оказалось не до церемоний. 3% от номинального значения портфеля стали стоить долги с просрочкой.

Массовое снижение платежеспособности заемщиков увеличивает затратность коллекторского бизнеса, а привлечь заемные средства сейчас сложно даже крупнейшим участникам рынка. Даже вполне добросовестные заемщики в такой ситуации оказываются не в состоянии исполнять свои обязательства по кредитным договорам. Поэтому, несмотря на то что в 2009 г. ожидалось увеличе-

ние объема просроченной задолженности в 1,5 – 2 раза, взыскивать деньги станет гораздо сложнее.

Потенциал российского рынка коллекторских услуг огромен. Учитывая только банковское кредитование, объем которого удваивается ежегодно, а вместе с ним почти пропорционально растет и объем просроченной задолженности, можно утверждать, что спрос на коллекторские услуги все более востребован.

Круг клиентов коллекторских агентств отнюдь не ограничивается банками: в него входят компании из таких различных секторов бизнеса, как, например, телекоммуникации, страхование, финансы, торговля, услуги, жилищно-коммунальное хозяйство, т. е. простор для деятельности везде, где возникает просроченная и проблемная задолженность.

В 2009 г. 40% банков из 25 опрошенных коллекторским агентством «Sequoia Credit Consolidation», ждут невозвратов прежде всего ипотечных кредитов. Растущие долги по ипотеке вынуждают банки выставять на продажу квартиры неплатежеспособных заемщиков.

Пока случаев продажи ипотечных квартир очень мало по сравнению с количеством выданных кредитов. Это связано с тем, что банки заинтересованы в «живых» деньгах – торговля жильем не является их профильным бизнесом.

Наиболее проблемными в 2009 г., по данным респондентов, станут ипотечные кредиты (так считает 40% опрошенных «Секвойей» банкиров), а также автокредиты и кредитные карты (по 20%). Проблема для банков может возникнуть не только с невыплатами по ипотеке, но и с обесцениванием квартир, которые по стоимости сегодня зачастую стали ниже суммы кредитов. Конечно же, если банки забирают заложенные квартиры, должники остаются ни с чем, но и у самих банков возникает проблема с тем, чтобы вернуть этот долг, так как продажи сейчас очень затруднены.

В то же время ранее ипотечные кредиты считались одним из самых низкорискован-

ных продуктов. Однако последствия кризиса нанесли серьезный удар по стабильности положения заемщиков. Доля расходов на выплату ежемесячного аннуитета во многих семьях приближается к 70% от общего дохода. Именно поэтому снижение уровня заработка, а также рост курса доллара (многие ипотечные кредиты выдавались в валюте) оказались особенно болезненными для тех, у кого был ипотечный кредит. По словам аналитиков «Секвойи», с осени 2008 г. наблюдается формирование новой группы должников – по валютным займам.

Сейчас проблемы принято списывать на кризис. Но в процессе переговоров часто выясняется, что заемщик, ставший должником, не терял работы и даже не сталкивался с прямым падением доходов. Однако внешняя конъюнктура заставила его так пересмотреть отношение к деньгам и расходам, что даже оплата кредита перестала быть приоритетом, уступив место накоплениям на «черный день».

Банкиры четко уловили тенденцию – по данным опроса «Секвойи», уже 23% кредитных организаций стали чаще требовать полного погашения кредита от должников, а 22% – использовать судебное взыскание. Легкой жизни заемщикам ждать не приходится.

Уменьшению количества коллекторских агентств может поспособствовать тот факт, что их деятельностью заинтересовалась Генпрокуратура, зафиксировав многочисленные нарушения законодательства при сборе долгов. Активные действия силовых структур приведут к уходу с рынка мелких коллекторских компаний. Генпрокуратура намерена усилить надзор над деятельностью коллекторских агентств. Внимание Генпрокуратуры к деятельности сборщиков долгов привлекла Федеральная служба судебных приставов, сообщившая об участившихся в регионах случаях грубых нарушений законодательства со стороны коллекторов.

Приставов беспокоит, что некоторые коллекторы берут на себя функции органов власти, в том числе и самих приставов. В частности, были выявлены случаи, когда

коллекторы ограничивали выезд должников за границу, а также размещали в СМИ якобы от имени приставов объявления о розыске должников милицией, сообщали должникам о намерении передать материалы в органы внутренних дел, а также угрожали насильственным приводом к следователю.

Дополнительно Генпрокуратура выявила использование коллекторами «незаконных методов воздействия на людей». По данным прокуратуры, чаще всего коллекторы угрожали жизни и здоровью должников, запугивали их и даже избивали, вторгались в жилище, распространяли о гражданах ложные сведения.

Генпрокуратура планирует проводить проверки деятельности коллекторских агентств по мере поступления заявлений, в том числе и от граждан. Если нарушения коллекторов будут установлены, Генпрокуратура применит меры прокурорского реагирования согласно законодательству РФ, серьезность мер будет зависеть от тяжести совершенного нарушения.

Методы работы коллекторских агентств до последнего времени не привлекали пристального внимания со стороны властей, все ограничивалось единичным предъявлением претензий. Пока санкций к коллекторам не применялось.

По мнению участников рынка, сейчас Генпрокуратура начинает проявлять интерес к коллекторам в связи с повысившимся спросом на их услуги из-за катастрофического роста просроченной задолженности у банков. На 1 января 2009 г. уровень просроченной задолженности по кредитам физическим лицам составлял 3,8%, ко второму кварталу, по оценкам экспертов, просрочка ожидалась на уровне 4,5-5%. К концу года, по прогнозу Минфина, объем невозвратов по банковским кредитам может увеличиться до 10%.

Коллекторы считают, что теперь можно ждать масштабной проверки их деятельности со стороны прокуратуры. Рынок коллекторских услуг – один из самых закрытых в сфере финансов, официальной статистики о количестве компаний, оказывающих такие услуги, и их оборотах нет. По оценке коллек-

торов, сейчас действует свыше 60 подобных агентств. Более 80% рынка делят между собой агентства «Sequoia Credit Consolidation», «Пристав», ФАСП. Деятельность коллекторов законодательно не регулируется, поэтому слишком многие компании называют себя коллекторами, используют незаконные методы работы и подрывают имидж профессии. Возможно, проведение прокурорских проверок позволит очистить рынок от недобросовестных игроков.

Еще одним следствием активизации Генпрокуратуры может стать утверждение законопроекта, регулирующего коллекторскую деятельность.

Еще в 2007 г. Президент РФ, говоря об улучшении законодательства в банковской сфере, сказал, что банковскому сообществу необходим закон о коллекторских агентствах.

Создание законопроекта «О коллекторской деятельности» в настоящее время – важное и долгожданное явление для российского финансового рынка. Разработка подобного законопроекта – это первый шаг на пути к цивилизованному рынку взыскания проблемной задолженности. Важно, что в создании законопроекта участвовали все члены НАПКА – крупнейшие коллекторские агентства России⁴.

В законопроекте дается определение коллекторской деятельности, прописаны основные принципы ее осуществления и содержится перечень требований к коллекторским агентствам. Так, например, коллекторское агентство не может заниматься консультированием должников по вопросу избежания уплаты задолженности или ответственности за ее неуплату. В состав органов управления коллекторского агентства не могут входить лица с неснятой или непогашенной судимостью. При взаимодействии с должниками в обязанности коллекторского агентства входит информирование работников о необходимости осуществлять коллекторскую деятельность только законными способами и ведение внутреннего контроля за работой сотрудников. В целях обеспечения безопасности информации

агентство должно заключать с каждым работником соглашение о конфиденциальности полученных данных о должниках и их задолженности.

Важно, что в проекте закона определен порядок взаимодействия коллекторского агентства с должником. В своей работе коллекторские агентства должны соблюдать основные принципы, а именно: коллекторское агентство не вправе беспокоить должника в период с 23 до 6 часов по времени места нахождения должника, работники агентства не должны унижать его честь и достоинство. В проекте закона прописан запрет использования методов взыскания задолженности, причиняющих вред жизни или здоровью должника, его репутации и имуществу.

Также сотрудники коллекторского агентства не вправе представляться должностными лицами органов государственной власти, использовать форменную одежду должностных лиц указанных органов и знаки отличия.

Согласно законопроекту в обязанности коллекторского агентства входит представление по требованию должника документов, подтверждающих полномочия агентства осуществлять взыскание задолженности, и ознакомление с информацией о размере и структуре задолженности, о наименовании кредитора, о сроках и порядке погашения долга. Не допускается вводить должников в заблуждение относительно размера, характера и оснований возникновения задолженности и последствий отказа от ее погашения.

Все эти нормы направлены на то, чтобы сделать коллекторскую деятельность прозрачной, понятной, регулируемой для всех участников, что позволит в равной степени защитить интересы кредиторов и должников.

Итак, коллекторское агентство представляет собой организацию по сбору долгов, основными клиентами которых являются банки, страховые компании, мобильные операторы и фирмы.

До наступления кризиса коллекторским услугам пророчили бурный рост, связанный с увеличением банковского кредитования.

Наступление кризиса немного изменило ход событий. Сейчас коллекторские агентства ждут увеличения спроса на свои услуги, так как невозврат банковских кредитов резко возрос, и это не обязательно связано с ухудшением материального положения клиентов, просто многие решили, что кредит не является для них первым в списке расходов. Однако о таком увеличении с достаточной уверенностью сказать нельзя, так как и банки, в свою очередь, внедряют и совершенствуют скоринговые системы, которые позволяют сократить риски невозвратов. Банки пытаются справиться с просрочкой собственными силами и очень неохотно прибегают к услугам специализированных организаций. Немаловажной причиной является стоимость этих услуг, которая составляет 10 – 60%. Банки были бы не прочь продать просроченную задолженность, что очень распространено за рубежом, но отечественные сборщики долгов не предоставляют такую услугу.

В условиях кризиса основными клиентами становятся коммерческие фирмы, за счет которых и возможно увеличение спроса на услуги коллекторских агентств, так как от банков высокого спроса ждать не приходится. Хотя в целом, на сегодняшний день наблюдается рост числа потенциальных компаний коллекторского рынка, что объясняется увеличением процента невозвращенных долгов, все большей склонностью банков передавать долги по кредитам специализированным агентствам, а также возникновением новых рынков (ЖКХ, сотовая связь, набирающая все большее распространение торговля в кредит), участники которого рано или поздно становятся потенциальными клиентами коллекторов.

Эксперты рынка прогнозируют, что кризис переживут только крупные профессиональные коллекторские агентства, которые стабильно будут показывать рынку высокий уровень собираемости, несмотря на жесткие условия.

Кроме того, массовое снижение платежеспособности заемщиков негативно сказывается и на коллекторских агентствах, так как

это, в свою очередь, увеличивает затратность коллекторского бизнеса, а привлечь заемные средства сейчас сложно даже крупнейшим участникам рынка. Поэтому даже несмотря на увеличение объема просроченной задолженности взыскивать деньги станет гораздо сложнее.

Помешать увеличению количества коллекторских агентств может заинтересованность их деятельностью Генпрокуратуры. В связи с тем, что были выявлены факты незаконных методов воздействия на людей, Генпрокуратура усиливает надзор и в скором времени ожидается массовая проверка.

Одним из факторов, который препятствует развитию коллекторского бизнеса, явля-

ется отсутствие норм правового регулирования, в частности закона, регулирующего их деятельность. В настоящее время разрабатывается законопроект «О коллекторской деятельности», что является первым шагом к созданию цивилизованного рынка взыскания проблемной задолженности. В законопроекте определен порядок взаимодействия коллекторского агентства с должником, а также способы взаимодействия. Все это призвано сделать коллекторскую деятельность прозрачной, понятной, регулируемой для всех участников, что позволит в равной степени защитить интересы кредиторов и должников.

¹ Закон о добросовестном взыскании долгов, принят в 1978 году.

² Коллекторская компания Credit Collection Group специализируется на взыскании просроченных задолженностей с заемщиков-физических лиц.

³ Закрытое акционерное общество «Секвойя Кредит Консолидейшн» было создано в 2004 г. предоставляет услуги по взысканию дебиторской задолженности, как в досудебном, так и судебном порядке, включая работу с залогами, сопровождение исполнительного производства, а также взыскание просроченной и проблемной задолженности физических и юридических лиц.

⁴ НАПКА – Некоммерческая организация «Национальная ассоциация профессиональных коллекторских агентств» – создана лидерами рынка коллекторских услуг: ООО «Долговое агентство «Пристав», ЗАО «Секвойя Кредит Консолидейшн» и ЗАО «Финансовое Агентство по Сбору Платежей» (ФАСП) при участии Ассоциации региональных банков «Россия».

РЕЦЕНЗИИ И АННОТАЦИИ

СИСТЕМОГЕНЕЗ УЧЕБНОЙ И ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

24-25 ноября 2009 г. Ярославским государственным педагогическим университетом им. К.Д.Ушинского при поддержке Российского гуманитарного научного фонда, а также Федерации психологов образования и Российской психологического общества, проводилась IV Всероссийская научно-практическая конференция «Системогенез учебной и профессиональной деятельности». Конференция была посвящена теоретическим и прикладным исследованиям, выполненным в рамках понятийного аппарата и с опорой на ведущие положения системогенетической теории, разработанной В.Д. Шадриковым. В рамках конференции были затронуты следующие проблемы: основные направления развития системогенетической концепции, методология системогенетического подхода, системогенетический подход к профессиональному становлению и реализации личности, системогенез учебной деятельности, психология творческого мышления на основе системогенетического подхода, системогенетический подход к проблемам профессиональных деформаций, психологическое консультирование в учебной и профессиональной деятельности: системогенетический подход.

Редколлегия нашего журнала от чистого сердца поздравляет уважаемого Владимира Дмитриевича Шадрикова с 70-летием. Желаем творческих успехов и дальнейшей реализации идей.

SISTEMOGENEZ OF EDUCATIONAL AND PROFESSIONAL WORK

On November, 24-25th, 2009 the Yaroslavl state pedagogical university of K.D.Ushinsky with support of Russian humanitarian scientific fund, and also Federation of psychologists of formation and Russian psychological society, held IV All-Russia scientifically-practical conference «Sistemogenez of educational and professional work». Conference has been devoted to theoretical and to applied research executed in the network of conceptual device and with a supporting on leading positions of sistemogetical theory, developed by V.D.Shadrikov. Within the limits of conference following problems have been mentioned: basic directions of development sistemogetical concepts, methodology of sistemogetical approach, sistemogetical approach to the professional formation and realization of person, Sistemogenez of educational activity, psychology of creative thinking on the basis of sistemogetical approach, sistemogetical approach to problems of professional deceptions, psychological consultation in educational and professional work: sistemogetical approach.

The editorial board of our journal in all sincerity congratulates dear Vladimir Dmitrievich Shadrikov on the 70 anniversary. We wish creative successes and further realization of ideas.

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ САМОСОЗНАНИЕ И ЭКОНОМИЧЕ- СКОЕ ПОВЕДЕНИЕ ЛИЧНОСТИ

С 1 марта по 1 июня 2009 года Лабораторией экономической психологии Омского государственного технического университета проводилась III международная научная Интернет-конференция посвященная изучению профессионального самосознания и экономического поведения личности. География конференции включила ученых России, Беларуси и Украины. Научным руководителем конференции выступил Семенов Михаил Юрьевич, кандидат психологических наук, доцент кафедры психологии труда и организационной психологии, заведующий лабораторией экономической психологии ОмГТУ. С материалами конференции можно ознакомиться в Интернете.

(URL: <http://konfep.narod.ru>).

Прошедшая специализированная научная Интернет-конференция выступила мощным каналом профессиональной коммуникации и информационной инфраструктурой. Подобный формат организации конференций является наиболее демократичным и позволяет непосредственно общаться участникам друг с другом. В рамках проведенной конференции осуществилась интеграция усилий ученых за счет оперативного обмена работами и возможности непосредственных контактов.

В ней приняли участие специалисты в области психологии, социологии, экономики и управления. В рамках конференции были представлены три направления:

- психологические аспекты освоения социально-экономического пространства;
- социально-психологические проблемы профессионализации личности;
- социально-психологические проблемы обучения персонала;

В качестве итогов проведенной научной Интернет - конференции были отмечены следующие моменты:

PROFESSIONAL CONSCIOUSNESS AND ECONOMIC BEHAVIOUR OF PERSON

From March, 1st till June, 1st, 2009 the Laboratory of economic psychology of Omsk state technical university prosecuted III international scientific Internet conference devoted to studying of professional consciousness and economic behavior of person. The conference geography has included scientists of Russia, Belarus and Ukraine. As the supervisor of studies of conference has acted Semenov Michael Jurevich, Ph.D, assistant professor of chair of industrial-organizational psychology and the organizational psychology, chief of laboratory of economic psychology in OmGtU. It is possible to familiarize with conference materials on Internet

(URL: <http://konfep.narod.ru>).

- Расширение профессионального спектра участников. География конференции включила ученых России, Беларуси, Украины и представителей зарубежных научных школ;

- Рост исследовательского интереса к научной тематике «Психология денег», получивший свое отражение в значительном количестве публикаций (Н.К.Радина, М.Б.Полтавская, С.И.Козлова и М.А.Сонина, М.Ю.Семенов, Е.В.Голубева и т.д.);

- Особо было отмечено качество следующих представленных материалов: Е.В.Голубева (Таганрог) «Влияние уровня дохода на отношение к деньгам», С.Л.Богомаз (Витебск) «Самоанализ как условие профессионального самоопределения», А.В.Капцов, Л.В.Карпушина (Самара) «Проблемы формирования групп для обучения персонала». Эти статьи будут опубликованы в журнале «Омский научный вестник».

СТАНОВЛЕНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАНОИНДУСТРИИ В НООСФЕРНОЙ ЭКОНОМИКЕ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

С 20 по 22 ноября 2009 г. Центром психолого-экономических исследований СГСЭУ при СИЦ РАН совместно с правительством Саратовской области, при поддержке Гранта Президента РФ (рук. А.Н.Неверов) и проекта «Институциональная модель формирования наноиндустрии в России» (рук. Н.В.Манохина) реализуемого СГСЭУ в рамках АВЦП «Развитие научного потенциала высшей школы» проводилась конференция «Становление и перспективы развития наноиндустрии в ноосферной экономике: институциональный аспект». В ней приняли участие более ста ученых из России, Франции, Израиля, Австрии. Основными направлениями конференции выступили: мировой экономический кризис: уроки для России, институциональное моделирование технологических укладов и наноиндустрии, основные тенденции развития современной институциональной среды, особенности трансформации экономических систем, экономическая психология и ноосферная экономика.

Оригинальность и новизна проблематики конференции нашла свое отражение в содержании большинства докладов и привела к возникновению целого ряда дискуссий, как на пленарном заседании, так и во время работы секций. Так, во время пленарного заседания, между профессорами Ю.В. Гусаровым и Ю.В.Федоровой возникла дискуссия о роли сырьевого потенциала России в развитии наноиндустрии. В докладе А.Н. Неверова была предложена новая концептуальная модель общественного развития, которую, по мнению автора, можно назвать «Концепция ноосферной экономики». Профессор Н.В. Манохина ярко и убедительно продемонстрировала наличие поло-

FORMING AND DEVELOPMENT PROSPECTS OF NANOTECHINDUSTRY IN NOOSPHERAL ECONOMY: INSTITUTIONAL ASPECT

From 20 till 22 of November 2009 the Center of Psycho-Economic Research SSSEU at SSC of Russian Academy of Sciences together with Government of the Saratov region, within the limits of the of the Russian Federation Presidential Grant (chief A.N. Neverov) and project «Institutional model of nanotechindustry's forming in Russia» (chief N.V. Manohina), realizing in SSSEU in the network of ADTP (Analytical Departmental Target Program) «Development of scientific potential of the higher school» held the conference devoted to «Forming and development prospects of nanotechindustry in noospheral economy: institutional aspect». More than hundred scientists from Russia, France, Israel, and Austria have taken part in it. As the cores of conference direction have acted: the world economic crisis: lessons for Russia, institutional modeling of technological ways and nanotechindustry, the basic tendencies of modern institutional environment's development, features of economic systems' transformation, economic psychology and noospheral economy.

жительных и отрицательных сторон развития нанотехнологий. Особенно приятно, что самой большой секцией в рамках конференции стала секция, посвященная проблемам экономической психологии, в которой было озвучено 22 доклада.

Для нас особо знаменательно, что проведение нашей конференции было приурочено к открытию на базе СГСЭУ Центра психолого-экономических исследований Саратовского научного центра Российской академии наук и стало итоговым мероприятием по обсуждению результатов гранта МК-3476.2008.6 «Место России в ноосферной экономике».

**РАЗВИТИЕ ПРОЦЕССА ИНТЕГРАЦИИ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО
ОБРАЗОВАНИЯ РОССИИ НА ОСНОВЕ
БОЛОНСКИХ ПРИНЦИПОВ
(МОСКВА)**

26 ноября 2009 г. на базе экономического факультета МГУ им. М.В.Ломоносова прошла Всероссийская научно-практическая конференция «Развитие процесса интеграции высшего профессионального образования России на основе Болонских принципов». Основным предметом обсуждения участников конференции стал процесс реформирования системы отечественного профессионального образования в свете общемировых тенденций развития рынка образовательных услуг и глобального рынка труда.

Общим местом практически всех докладов стал тезис о необходимости реформирования отечественного образования, но не содержательного, а институционального. Действительно, в условиях серьезных социально экономических преобразований, перехода от командно-административной к рыночной системе хозяйствования возникли институциональные диспропорции между

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПСИХОЛОГИЯ:
АКТУАЛЬНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И
ПРИКЛАДНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
(ИРКУТСК)**

С 24 по 25 июня 2009 г. на базе Байкальского государственного университета экономики и права кафедрой социальной и экономической психологии под руководством профессора А.Д.Карнышева проводилась юбилейная X научно-практическая конференция «Экономическая психология: актуальные теоретические и прикладные проблемы». В ней приняли участие более ста ученых из России, Беларуси, Америки, Италии. Основным предметом обсуждения участников конференции выступила психологическая экспертиза текущей, средней - и долгосрочной экономической политики, инноваций, кредитного, страхового, пенсионного законодательства и т.д.

**DEVELOPING OF INTEGRATION
PROCESS IN HIGH PROFESSIONAL
EDUCATION IN RUSSIA ON THE
BASE OF BOLOGNA'S PRINCIPLES
(MOSCOW)**

26 of November 2009 on the basis of economical faculty MSU of M. V. Lomonosov All-Russian scientific and practical Conference «Developing of integration process in high professional education in Russia on the base of Bologna's principles» took place. Main issue for participants in the conference was the process of domestic professional education system's modification in the light of worldwide trends of educational services market developing and global labour – market.

системой образования и рынком труда. Кроме того, трансформация биполярного мира в многополярный требует разработки единых «правил игры» на возникающем глобальном рынке образовательных услуг. Россия не может и не должна оставаться в стороне от этих процессов – таким стал единый вывод участников конференции.

**ECONOMIC PSYCHOLGY: CURRENT
THEORETICAL AND APLLIED
PROBLEMS
(IRKUTSK)**

From 24 till 25 of June, 2009 on the basis of the Baikal state university of economy and the law the chair of social and economic psychology under the direction of professor A.D.Karnyshev held anniversary X scientifically-practical conference «Economic psychology: actual theoretical and applied problems». More than hundred scientists from Russia, Belarus, America and Italy have taken part in it. As the essential issue of participants of conference was psychological examination of current, average - and long-term economic policy, innovations, credit, insurance, pension legislation etc.

Крайне актуально выглядит высказанная в докладе чл.-корр. РАН А.Л.Журавлева мысль о необходимости «интеграции экономистов и психологов с целью развития одновременно и экономической психологии, и поведенческой (психологической) экономики (психоэкономики)». «Пространством такой интеграции, – по мнению А.Л.Журавлева, – должны стать образовательные учреждения экономического профиля, прежде всего университеты, которые уже накопили ценный

опыт эффективного сотрудничества экономистов и психологов, ожидающий своего изучения, обобщения и распространения»*. Очень приятно, что в числе таких вузов, на одном из первых мест, является Саратовский государственный социально-экономический университет.

Конференция в Иркутске уже давно стала ведущей по экономической психологии в России. Желаем ей оставаться таковой и в дальнейшем.

**Журавлев А.Л., Купрейченко А.Б. Некоторые направления и условия развития отечественной экономической психологии. // Экономическая психология: актуальные теоретические и прикладные проблемы: материалы десятой юбилейной междунар. науч.-практ. конф. / под общ. ред. д-ра психол. наук, проф. А.Д.Карнышева. Иркутск. 2009. С.26.*

**НАУЧНЫЙ ФОРУМ С ЭЛЕМЕНТАМИ
НАУЧНОЙ ШКОЛЫ «СОВРЕМЕННЫЕ
ТЕНДЕНЦИИ В СФЕРЕ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПСИХОЛОГИИ»
(САРАТОВ)**

С 17 по 21 мая 2010 г. в городе Саратове на базе Центра психолого-экономических исследований Саратовского государственного социально-экономического университета при Саратовском научном центре Российской академии наук будет проходить Международный научный форум с элементами научной школы «Современные тенденции в сфере экономической психологии». В рамках научного форума будут организованы круглые столы, мастер-классы и публичные лекции, включающие наиболее актуальные исследовательские вопросы экономической психологии. Рабочими языками форума являются английский и русский.

Заявки на участие в форуме принимаются до 1 мая 2010г. Заявки на проведение мастер-классов, публичных лекций и круглых столов принимаются до 1 февраля 2010 г.

**SCIENTIFIC FORUM WITH SCIENTIFIC
SCHOOL CHARACTERS «MODERN
TRENDS IN THE SPHERE OF
ECONOMIC PSYCHOLOGY»
(SARATOV)**

From 17 to 21 of May in Saratov on the basis of the Center of Psycho-Economic Research SSSEU at SSC of Russian Academy of Sciences international scientific forum with scientific school characters “Modern trends in the sphere of economic psychology”. In the network of scientific forum round-tables, master-classes and public lectures, included the most actual research questions of economic psychology will be organized. Working languages of forum are English and Russian.

Applications for participation are taken to 1 of May 2010. Applications for master-classes, round-tables and public lectures implementing are taken to 01.02.2010.

В рамках научного форума будет проходить Конкурс работ молодых экономических психологов (студентов, аспирантов, молодых ученых (до 35 лет)). Прием работ на конкурс будет осуществляться с 1 февраля по 1 мая 2010 г..

Дополнительную информацию о форуме и все вопросы, связанные с конкурсом, направлять по адресу:
psychecon@gmail.com.

**SOCIETY FOR THE ADVANCEMENT
OF BEHAVIORAL ECONOMICS (SABE)
ANNUAL CONFERENCE, 2010**

Under the aegis of Society for the Advancement of Behavioral Economics (SABE) from 2 to 5 of August 2010 in San-Diego (USA) Annual Conference will take place.

SABE 2010 will offer general sessions accommodating diverse behavioral economics topics. SABE San Diego 2010 sessions will include three mini-conferences: (1) Unifying the Social Sciences through Behavioral Economics, (2) Behavioral Economics and the Family, and (3) Behavioral economics and Neuroscience. Participants may submit a proposal for either a general session or a mini-conference topic.

Additional information can be received by Internet:
**URL: <http://sabe2010.org/>
rfrantz@SABE2010.org**

Within the limits of scientific forum the Contest of young economic psychologist's work (students, postgraduate students, young scientists to 35 years) will be prosecuted. Accepting of works for the Contest will be accomplished from 1 of February till 1 of May 2010.

Additional information about forum and all problems, connected with contest, can be sent by address:
psychecon@gmail.com.

**АССОЦИАЦИЯ ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ
ЭКОНОМИКИ (АПЭ), ЕЖЕГОДНАЯ
КОНФЕРЕНЦИЯ 2010**

Под эгидой Ассоциации Поведенческой Экономике со 2 по 5 августа 2010 года в Сан-Диего (Америка) будет проводиться Ежегодная конференция.

АПЭ 2010 предложит пленарные заседания, в составе которых будут находиться различные темы по поведенческой экономике. Заседания АПЭ Сан-Диего 2010 будут включать 3 мини-конференции: 1) Объединение социальных наук через поведенческую экономику, 2) поведенческая экономика и семья, и 3) поведенческая экономика и нейронаука. Участники могут выступить как на пленарном заседании, так и на мини-конференции.

Дополнительную информацию можно получить в Интернете:
**URL: <http://sabe2010.org/>
rfrantz@SABE2010.org**