

МЕЖГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«БЕЛОРУССКО-РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Кафедра «Гуманитарные дисциплины»

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ СОЦИОЛОГИЯ

*Методические рекомендации к практическим занятиям
для студентов направления подготовки
41.03.01 «Зарубежное регионоведение»
очной формы обучения*



Могилев 2022

УДК 316.334.2
ББК 60.56
Э 40

Рекомендовано к изданию
учебно-методическим отделом
Белорусско-Российского университета

Одобрено кафедрой «Гуманитарные дисциплины» «9» марта 2022 г.,
протокол № 9

Составитель ст. преподаватель Е. А. Минченя

Рецензент канд. ист. наук, доц. А. В. Мельникова

Методические рекомендации предназначены для систематизации знаний, получаемых на занятиях и в процессе самостоятельной работы с учебной литературой по дисциплине «Экономическая и региональная социология» для студентов направления подготовки 41.03.01 «Зарубежное регионоведение» очной формы обучения.

Учебно-методическое издание

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ СОЦИОЛОГИЯ

Ответственный за выпуск	Н. Н. Рытова
Корректор	Т. А. Рыжикова
Компьютерная верстка	М. М. Дударева

Подписано в печать . Формат 60×84/16. Бумага офсетная. Гарнитура Таймс.
Печать трафаретная. Усл.-печ. л. . Уч.-изд.л. . Тираж 26 экз. Заказ № .

Издатель и полиграфическое исполнение:
Межгосударственное образовательное учреждение высшего образования
«Белорусско-Российский университет».

Свидетельство о государственной регистрации издателя,
изготовителя, распространителя печатных изданий
№1/156 от 07.03.2019.

Пр-т Мира, 43, 212022, г. Могилев.

© Белорусско-Российский
университет, 2022

Содержание

1 Этапы развития экономической социологии. Классический этап становления экономической социологии как науки (А. Смит, К. Маркс, Э. Дюркгейм, М. Вебер, Т. Веблен и др.).....	4
2 Основные школы западной экономической социологии XX–XXI вв.	5
3 Объект, предмет и задачи экономической и региональной социологии....	8
4 Экономическое сознание и экономическое мышление	12
5 Структура механизма мотивации экономического поведения	14
6 Экономическое поведение	16
7 Экономическая культура и хозяйственная идеология.	
Социокультурная динамика хозяйственной жизни	19
8 Качество жизни и социально-экономический прогресс	21
9 Социокультурные проблемы мирового хозяйственного развития.	
Глобализация и регионализация	24
10 Социальное неравенство. Теории социальной стратификации	27
11-12 Профиль и динамика социальной стратификации. Социальная мобильность	29
13 Социологический анализ предпринимательства.	
Предпринимательство и общество	34
14 Социокультурные проблемы труда и трудовых отношений	37
15 Трудовая адаптация и социальный контроль в сфере труда.	
Трудовые конфликты и их разрешение	39
16 Роль социальных организаций и институтов в осуществлении экономической деятельности	42
17 Социокультурные аспекты теневой и криминальной хозяйственной деятельности. Домашнее хозяйство	45
Список литературы	46

1 Этапы развития экономической социологии. Классический этап становления экономической социологии как науки (А. Смит, К. Маркс, Э. Дюркгейм, М. Вебер, Т. Веблен и др.)

1 Этапы развития экономической социологии.

2 Классический этап становления экономической социологии как науки (А. Смит, К. Маркс, Э. Дюркгейм, М. Вебер, Т. Веблен и др.).

Контрольные вопросы и задания для самостоятельной работы

1 В концепции какого ученого развитие экономики рассматривалось с позиции борьбы между экономическими интересами буржуазии и пролетариата?

2 В концепции какого исследователя развитие экономики рассматривалось с позиций формирования «духа капитализма» средствами протестантской этики?

3 В теории какого классика развитие экономики рассматривалось с позиций формирования образа мышления, порождаемого стилем и образом жизни?

4 В чьей концепции рассмотрено следующее противоречие в развитии экономических отношений: природе человека не свойственна рациональная деятельность, направленная на увеличение капитала при ограничении собственных потребностей; вместе с тем, на подобную деятельность возникает запрос в обществе, для развития которого этот капитал необходим?

5 В чьей концепции рассмотрено следующее противоречие в развитии экономических отношений: природе человека не свойственна гипертрофированность потребностей, направленность их на демонстративное и подставное поведение; однако на подобную деятельность мотивирует стиль жизни, не позволяющий жить и тратить ниже уровня, принятого в обществе?

6 В чьей концепции рассмотрено противоречие между экономическими интересами буржуазии и пролетариата: суть экономических интересов буржуазии состоит в получении прибыли за счет эксплуатации труда рабочих, экономические интересы которых ущемляются; с развитием капитализма борьба между экономическими интересами буржуазии и пролетариата усиливается?

7 В концепции какого классика рассмотрен социальный механизм регулирования экономических отношений: религиозные институты формируют трудовую мораль хозяйственных субъектов согласно нормам и правилам, предписанным протестантской этикой; созданное экономическое мышление порождает тип экономического поведения, нацеленный на рациональное стремление к законной прибыли в рамках своей профессии?

8 В концепции какого классика рассмотрен социальный механизм регулирования экономических отношений: основные социальные институты – социальные привычки, стиль и образ жизни – формируют образ мыслей, определяющий рамки и характер потребительского поведения индивидов («демонстра-

тивного» и «подставного»); эволюция социальных институтов связывается с технико-технологическими нововведениями, определяющими тип общественного потребления?

9 В концепции какого классика выявлено, что противоречие между экономическими интересами буржуазии и пролетариата не подлежит регулированию и ведет к насильственной смене экономических и политических отношений?

10 Какой социолог является автором социологической теории разделения труда?

Темы рефератов

1 Проблема человека, его потребностей и побудительных стимулов к действиям в теории А. Смита.

2 К. Маркс о взаимодействии экономики и общества.

3 Социологический анализ экономической жизни в концепции М. Вебера.

4 Специфика подхода Т. Веблена к анализу экономического поведения.

5 Социологическая теория разделения труда Э. Дюркгейма.

Словарь ключевых терминов

Классический этап становления экономической социологии – это этап ее теоретической подготовки, формирования исходной методологии: принципов анализа реальных процессов под углом зрения взаимосвязи экономики и общества, разработки категорий, необходимых для описания и объяснения этих взаимосвязей. Этот этап (середина XIX – начало 20-х гг. XX в.) называют «классической экономической социологией», представителями которой считаются К. Маркс, М. Вебер и Т. Веблен. Особенности этого этапа состоят в постановке и теоретическом анализе наиболее крупных проблем, лежащих на стыке экономики и общества, в разработке социологической альтернативы экономическому взгляду на развитие экономики.

2 Основные школы западной экономической социологии XX–XXI вв.

1 Основные школы западной экономической социологии XX–XXI вв.: экономические процессы и вопросы экономического развития в концепциях социологических школ (В. Зомбарт, Э. Мэйо, П. Сорокин, Т. Парсонс, Н. Смелсер, Л. Эрхард, Ф. Хайек, П. Хейне).

2 Особенности развития отечественной экономической социологии (А. Богданов, Н. Бухарин, А. Чаянов и др.).

Контрольные вопросы и задания для самостоятельной работы

- 1 Кто является основоположником американской индустриальной социологии и теории человеческих отношений?
- 2 Кто является автором теории социальной стратификации и социальной мобильности?
- 3 Кто является основоположником социологической науки «социология экономической жизни»?
- 4 Какие ученые являются зачинателями современного этапа развития экономической социологии, известного как «новая экономическая социология»?
- 5 Кому принадлежит открытие роли человеческого и группового факторов в ходе исследований на предприятиях «Вестерн Электрик Компани» в Хотторне?
- 6 Кому принадлежит разработка трех взаимосвязанных постулатов структурно-функционального анализа: функцией социального феномена является его вклад в общественную жизнь; все стандартизированные социальные или культурные формы осуществляют позитивные функции; существуют незаменимые функции, без которых общество не может существовать?
- 7 Кто ввел в рамках структурно-функционального анализа четвертый постулат о разделении функций на явные и латентные?
- 8 Как развивается современная западная экономическая социология?

Темы рефератов

- 1 Теория структурно-функционального анализа Т. Парсонса.
- 2 Теория структурно-функционального анализа Р. Мертона.
- 3 Ф. Хайек о роли и месте государства в регулировании общественного производства.

Словарь ключевых терминов

Мэйо Элтон (1880–1949) – американский социолог и психолог, один из основоположников американской индустриальной социологии и теории человеческих отношений. Самый значительный вклад Э. Мэйо в развитие социологии управления и индустриальной социологии – это знаменитые Хотторнские эксперименты (1927–1932). Изучая влияние различных факторов (условия и организация труда, заработная плата, межличностные отношения и стиль руководства) на повышение производительности труда на промышленном предприятии, Э. Мэйо пришел к открытию роли человеческого и группового факторов.

В основе концепции Э. Мэйо лежат следующие положения:

– человек представляет собой «социальное существо», ориентированное и включенное в контекст группового поведения;

– жесткая иерархия подчиненности и бюрократическая организация несовместимы с природой человека и его свободой;

– руководители промышленности должны ориентироваться в большей степени на людей, чем на продукцию, что обеспечивает социальную стабильность общества и удовлетворенность индивида своей работой, рационализацию управления с учетом социальных и психологических факторов трудовой деятельности людей.

Смелсер Нейл – основоположник экономической социологии в ее западном варианте. По его определению, экономическая социология представляет собой приложение общей системы отсчета социологических переменных и объяснительных моделей социологии к исследованию комплекса различных видов деятельности, касающихся производства, распределения, обмена и потребления ограниченных материальных ресурсов.

Н. Смелсер подразделяет общественную жизнь на две сферы – экономическую и неэкономическую (к последней он относит политику, культуру, этнические общности и родство, стратификацию); вводит понятие «социологические переменные», разделяя их на две группы: действующие в сфере экономики и в неэкономических сферах. На этой основе он дает представление о круге объектов, подлежащих экономико-социологическому изучению. Н. Смелсер предложил изучать с помощью социологических переменных как объективные ролевые функции общностей и групп в экономической и неэкономической сферах, так и субъективную сферу мотивации их поведения в этих сферах.

Сорокин Питирим Александрович (1889–1968) – русско-американский ученый, создавший теорию социальной стратификации и социальной мобильности. В работе «Социальная мобильность» (1927), изучая экономический статус разных социальных групп на основе колебаний подушного национального дохода и богатства, измеренного в денежных единицах, пришел к следующим выводам:

– благосостояние и доход разных обществ существенно меняются от одной страны к другой, от одной группы к другой;

– средний уровень благосостояния и дохода в одном и том же обществе не постоянен, а меняется во времени;

– в истории нации, сообщества, группы не существует устойчивой тенденции ни к обогащению, ни к обнищанию.

По его мнению, все хорошо известные тенденции фиксированы только для ограниченного периода времени. Не существуют устойчивые тенденции в направлении «рая процветания» или «ада нищеты». Распределение национального дохода, например, в европейских странах, будучи достаточно стабильным, показывает лишь маятниковые колебания.

3 Объект, предмет и задачи экономической и региональной социологии.

1 Особенности «экономического» и «социологического» взглядов на природу хозяйственного поведения человека. Включенность субъектов экономических отношений в социальные связи, процессы и структуры.

2 Объект и предметная область экономической социологии. Различие подходов к определению ее предмета. Рассмотрение развития экономики как социально-экономического процесса.

3 Место экономической социологии в структуре социологического знания, ее взаимосвязь с другими социально-гуманитарными науками. Функции и задачи экономической социологии как науки.

4 Специфика метода экономической социологии: выявление социальных механизмов функционирования экономической сферы. Использование методологии и методики прикладного социологического исследования для сбора и анализа социально-экономических данных, необходимых для решения конкретных экономических проблем.

Контрольные вопросы и задания для самостоятельной работы

1 Используя словари и учебную литературу по социологии и экономической социологии, составьте словарь по теме и запишите в рабочую тетрадь содержание следующих понятий: «объект науки», «предмет науки», «объект экономической социологии», «предмет экономической социологии», «социальное» («социальный»), «социальная сфера общества», «экономическая сфера общества», «социальное действие», «социальный механизм регулирования экономики».

2 Сопоставьте подходы к рассмотрению хозяйственного поведения человека, выработанные в рамках экономической теории и социологии. Что общего и чем различаются «модель экономический человек» и «модель социологический человек»? Ответ запишите.

3 Проанализируйте точки зрения различных ученых о предмете экономической социологии (Г. Н. Соколова, В. В. Радаев, Н. Смелсер). Почему разные авторы его трактуют по-разному?

4 В чем сущность демографического, коллективистского, культурологического и подхода взаимодействия в изучении социально-экономических процессов?

Темы рефератов

- 1 Место экономической социологии в структуре социологического знания.
- 2 Функции и задачи экономической социологии как науки.
- 3 Рассмотрение развития экономики как социально-экономического процесса.

Словарь ключевых терминов

Демографический подход – означает, что при анализе экономического поведения субъектов следует учитывать их принадлежность к тем или иным демографическим слоям населения (по возрасту, полу). В силу того, что разные возрастные группы (молодежь, люди среднего возраста, пенсионеры), а также мужчины и женщины имеют свои особенности, их мотивы поведения, мнения по поводу одних и тех же экономических явлений и процессов могут существенно отличаться.

Коллективистский подход – предполагает учитывать включенность субъектов экономической деятельности в различные коллективные объединения, принадлежность к которым сказывается на их поведении. К таким коллективным объединениям относятся семья, студенческая общность, профессиональная общность, трудовой коллектив, социально-экономические и политические группы и др. Коллективистский подход позволяет выявлять глубинные механизмы таких социальных процессов, как конкуренция, корпоративная солидарность, действия толпы, поведение акционеров и т. д.

Культурологический подход – исходит из признания важности в оценках поведения людей их приверженности к определенным социальным ценностям и нормам, культурным традициям. Этот методологический подход позволяет более объективно оценивать перспективы проводимых социально-экономических преобразований с учетом культурно-исторических особенностей данного общества.

Метод – способ исследования с целью построения системы знаний об изучаемом объекте. Понятие метод экономической социологии используется в собирательном смысле, т. к. речь идет о множестве методов, приемов и процедур исследования.

Модель «экономико-социологический человек» – это теоретическая модель, предложенная российским ученым, экономистом и социологом В. В. Радаевым; она включает в себя следующие положения:

1) человек рефлексирующий, т. е. отражающий собственные действия, способный на активный и осознанный выбор;

2) человек гибкий, т. е. способный переключаться между разными режимами действия; он может переходить от логики экономически ориентированного действия к логике социально ориентированного действия и обратно, может перемещаться между разными смысловыми полями;

3) человек волевой, т. е. способный поступать вопреки обстоятельствам и ранее избранным способам действия, он преодолевает сопротивление обстоятельств: дефицит ресурсов, неясность целей, неадекватность существующих правил поведения и др.;

4) человек социально-дифференцированный, т. е. способный к дифференцированным действиям, осуществляет разные социально-обусловленные способы действия, привязанные к различным социальным структурам и институтам.

Объект экономической социологии – взаимодействие двух основных сфер общественной жизни – экономической и социальной – и, соответственно, двоякого рода процессов – экономических и социальных.

Подход взаимодействия – означает, что социально-экономические явления и процессы следует рассматривать сквозь призму постоянных взаимоотношений участвующих в них субъектов. Взаимодействие людей во многом обуславливается их социальными ролями (роль политика, избирателя, руководителя, подчиненного, собственника, служащего, потребителя и т. д.); социальная роль задает образец того, как действовать индивиду в определенной ситуации.

Предмет экономической социологии – по мнению белорусского социолога Г. Н. Соколовой, это природа и специфические способности социальных механизмов регулировать протекание экономических процессов.

Российский экономист и социолог В. В. Радаев определяет предмет экономической социологии в духе веберовской теории социального действия. По В. В. Радаеву, предметом экономической социологии является экономическое действие как форма социального действия. Следует отметить, что понятие «социальное действие» в научный оборот ввел немецкий социолог М. Вебер, который считал, что не все действия, которые совершает человек, являются социальными. Социальными, по его мнению, следует считать только те действия, которые осознаны, осмыслены, внутренне мотивированы и направлены на других людей. В. В. Радаев считает, что экономическое действие является формой социального действия, оно укоренено в социальных структурах (в культуре, социальных институтах), хозяйственные институты являются социальными конструкциями.

Обобщая точки зрения различных социологов, можно отметить, что предметом экономической социологии является реальное поведение людей и социальных групп в конкретной социально-экономической ситуации.

Психологический подход – при оценке коллективного поведения людей необходимо учитывать осознание индивидами себя как личностей и ожидания с их стороны такого же отношения к себе других людей.

Социальная сфера – это область отношений между группами, занимающими разное социально-экономическое положение в обществе, различающимися между собой ролью в общественной организации труда, отношением к средствам производства, источниками и размерами получаемой доли общественного богатства.

Социальный механизм регулирования экономики – устойчивая структура типов экономического поведения социальных субъектов (групп, слоев, общностей) по поводу производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг. Регулятивные свойства этого механизма определяются, с одной стороны, правовыми, экономическими, политическими и иными социальными институтами общества, исторически сложившимися в данной стране типом культуры, системой управления, социальной структурой общества, а с другой – социально-экономическим положением социальных субъек-

тов, состоянием их экономического сознания, взаимодействием их экономических интересов, их социально-экономическими потребностями (Г. Н. Соколова).

«Социологический» взгляд на природу хозяйственного поведения человека – это подход, который разрабатывался в рамках науки социологии как альтернатива экономическому подходу. Человек рассматривается в совокупности своих социальных связей, включенности в различные социальные структуры. Это означает, что он тысячами невидимых нитей связан с различными социальными группами (семья, родственники, жители города или села, группа сверстников, коллеги по работе, этническая и религиозная группы, политическая партия и т. д.), включен в их деятельность, выражает взгляды своей группы. В результате человек не всегда является независимым, а часто подчиняется общественным нормам, ожиданиям членов своей группы и поступает не так, как ему хотелось бы, а так, как требуют юридические и нравственные нормы, обычаи, традиции, ожидания членов групп, в которые он входит. Одновременно он включен в деятельность различных социальных институтов (государство, армия, образование, право, собственность и др.) и вынужден поступать в соответствии с их предписаниями.

Экономическая сфера – целостная подсистема общества, ответственная за производство, распределение, обмен и потребление материальных благ и услуг, необходимых для жизнедеятельности общества.

«Экономический» взгляд на природу хозяйственного поведения человека – это усредненный подход к человеку в экономической теории, получивший название «модель экономического человека» или «экономический человек». Он представлен такой наукой, как экономическая теория. Этот подход формировался в течение достаточно длительного периода времени и является результатом коллективного труда многих поколений ученых-экономистов. С их точки зрения, экономический человек находится в сети безличных обменных или контрактных отношений, которые и определяют его действия.

«Экономический» взгляд на природу хозяйственного поведения человека предполагает следующие исходные предпосылки:

- 1) человек независим, т. е. самостоятелен в принятии экономических решений;
- 2) человек эгоистичен, т. е. стремится к максимизации собственной выгоды;
- 3) человек рационален, т. е. рассчитывает издержки того или иного своего выбора;
- 4) человек информирован, т. е. обладает достаточной информацией о средствах удовлетворения своих потребностей.

4 Экономическое сознание и экономическое мышление

1 Экономическое сознание как вид общественного сознания, отражающий экономическую сферу общества.

2 Экономическое мышление как форма проявления экономического сознания в конкретной социально-экономической ситуации.

3 Состояние экономического сознания в трансформационном обществе.

Контрольные вопросы и задания для самостоятельной работы

1 Используя словари и учебную литературу по социологии и экономической социологии, составьте словарь по теме и запишите в рабочую тетрадь содержание следующих понятий: «экономическое сознание», «экономическое мышление», «эмоции», «экономическая культура».

2 Проанализируйте основные компоненты экономического мышления: экономические интересы, социальные стереотипы, психоэмоциональные качества индивида, экономическая культура. Каким образом каждый из них воздействует на экономическое поведение?

3 Каково состояние экономического сознания в обществе переходного типа?

4 Что представляют собой социальные стереотипы?

5 Каковы основные пути формирования социальных стереотипов?

6 В чем заключается основная функция социальных стереотипов экономического мышления индивида?

Темы рефератов

1 Эмпирический и теоретический уровни экономического сознания.

2 Роль эмоций в экономическом поведении.

3 Взаимодействие экономических и профессиональных интересов.

Словарь ключевых терминов

Интерес – это осознанная потребность. **Экономический интерес** связан с оценкой и выбором благ, потенциальную или реальную ценность которых человек определяет для себя в экономической системе координат, преимущественно в деньгах. К экономическому интересу могут подключаться самые разнообразные интересы. В ряде случаев экономический интерес является недостаточным фактором для того, чтобы взяться за предложенную работу только за деньги. В данной ситуации может подключиться профессиональный интерес через осознание такого стимула, как возможности профессиональной самореализации. Если рассмотрим волонтерский тип поведения (безвозмездный, неоплачиваемый труд), то заметим, что денежный стимул отсутствует, но присутствуют такие стимулы, как возможность бесплатного активного отдыха за пределами Республики Беларусь, возможность получения новой информации, при-

обретение дополнительных навыков работы, возможность новых контактов и новых знакомств. Таким образом, ядром индивидуального интереса является экономический интерес, но он не исчерпывает его содержание. Для того чтобы изучить экономические интересы, необходимо изучить конкретных людей, носителей этих интересов.

Социальный стереотип – это стандартизированный, устойчивый и, как правило, упрощенный образ какого-либо объекта или явления в сознании человека. Человек воспринимает и оценивает какой-либо объект, явление или процесс, ориентируясь на уже имеющуюся у него в голове «картинку» этого объекта. Если приблизительно одни и те же картинки свойственны обществу или достаточно большой социальной группе, то говорят о социальных стереотипах. Стереотип, будучи однажды сформированным, позволяет человеку не задумываться каждый раз об уже знакомой ситуации и не анализировать ее детально, а предлагает готовый алгоритм ее восприятия и оценки.

Социальные стереотипы могут быть сформулированы в виде известных высказываний или поговорок, например: мое дело маленькое, начальству виднее, государство не обеднеет, встречают по одежке, у кого власть – у того и сласть и т. п.

Экономическое мышление – форма проявления экономического сознания в конкретной социально-экономической ситуации, своеобразный механизм выработки определенных типов экономического поведения. Основной функцией экономического мышления является оценка и выбор экономических альтернатив, связанных с освоением каких-либо материальных и нематериальных благ для удовлетворения индивидуальных потребностей. Главные критерии, определяющие экономическое мышление:

- рациональность;
- умение адаптироваться к существующим «правилам игры»;
- способность к калькуляции затрат и выгод на основе оптимального выбора.

Основными компонентами экономического мышления выступают экономический интерес, социальный стереотип, психоэмоциональные качества индивида, экономическая культура.

Экономическое сознание – совокупность взглядов, идей, представлений индивидов и социальных групп, в которых непосредственно отражается экономическая действительность и выражается отношение субъектов к различным аспектам экономической жизни. Экономическое сознание является формой идеального воспроизведения людьми экономических отношений.

Эмоции – это комплекс психофизиологических процессов, целостная реакция индивида, отражающая его отношение к объекту восприятия, возникающая, как правило, в ситуации неопределенности. То, что происходит с конкретным человеком или вокруг него, может ему нравиться или не нравиться, вызывать восторг, радость, сочувствие или, наоборот, провоцирует гнев, раздражение, озлобление и т. п. Эмоции, если они являются очень сильными, блокируют рациональные компоненты мышления. Когда ситуация по прошествии некоторого времени осмысливается и становится определенной (то есть сам индивид

определяет ее, дает ей название), то начинают работать рациональные компоненты мышления, а эмоции перестают быть очень сильными.

5 Структура механизма мотивации экономического поведения

1 Понятие мотивации. Потребности в структуре механизма мотивации. Виды потребностей.

2 Экономический интерес как фактор экономического поведения. Экономические интересы различных слоев населения. Управление экономическим поведением при помощи активизации экономического интереса.

3 Стимулы и их виды. Стимулирующая роль заработной платы.

4 Принуждение как источник мотивации трудовой деятельности. Формы принуждения: экономическое, административное, технологическое, идеологическое.

Контрольные вопросы и задания для самостоятельной работы

1 Используя словари и учебную литературу по социологии и экономической социологии, составьте словарь по теме и запишите в рабочую тетрадь содержание следующих понятий: «мотивация», «потребности», «интерес», «стимул», «принуждение», «социальные нормы», «социальные ценности».

2 Какими потребностями руководствуются люди, совершая те или иные экономические действия? При ответе используйте знания, выработанные учеными в рамках различных теорий.

3 Приведите примеры неэкономических интересов в системе мотивации экономического поведения.

4 Почему в сознании людей возникают стереотипы?

5 Какие Вы знаете формы социального принуждения? Ответ проиллюстрируйте примерами.

6 Сформулируйте основные положения теории потребностей А. Маслоу.

7 Какую классификацию потребностей предложил Д. Мак-Клелланд? Почему его теорию называют теорией приобретенных потребностей?

Темы рефератов

1 Теория иерархии потребностей А. Маслоу.

2 Теория приобретенных потребностей Д. Мак-Клелланда.

Словарь ключевых терминов

Интерес – это потребность, осознанная и направленная человеком; экономический интерес – это осознание субъектом экономической деятельности своей потребности. Выступая исходным элементом механизма мотивации, потребности лишь тогда становятся побудителями экономического поведения субъектов, когда осознаются ими. В этом случае потребность приобретает конкретную форму интереса к тем или иным видам деятельности. Если потребности выражают состояние индивида, то интересы связаны с его избирательным отноше-

нием к материальным и духовным потребностям и с процессом их удовлетворения. Интересы предполагают осознание потребностей и превращение их в идеальные стремления.

Носителями различных потребностей и интересов выступают индивиды, социальные группы, классы, слои, трудовые коллективы, население регионов, общество в целом. Интересы отдельных людей или социальных групп могут не совпадать с коллективными или общественными интересами.

Мотивация – совокупность социально-психологических факторов, вызывающих активность человека и определяющих направленность его поведения и деятельности, это также процесс формирования и реализации мотивов деятельности, обусловленных потребностями и целями личности, ее интересами, убеждениями, условиями деятельности. Основными социальными элементами механизма мотивации являются потребности, интересы, стимул, принуждение, социальные ценности и нормы.

Мотивация экономического поведения – совокупность движущих сил, побуждающих субъекта осуществлять экономические действия. Эти движущие силы вынуждают людей осознанно или неосознанно совершать те или иные поступки. Мотивация придает экономической деятельности социальную направленность, ориентированную на достижение определенных целей, задает границы и формы экономического поведения. Универсальным ядром мотивации субъектов экономического поведения является формула «максимум вознаграждения путем минимума затрат».

Потребность – это необходимость субъекта экономической деятельности в приобретении и использовании различных благ для своего нормального функционирования. Выделяют следующие группы потребностей участников экономической деятельности:

1) потребности производственно-хозяйственной деятельности, которые необходимы для обеспечения простого и расширенного воспроизводства (потребности в сырье, финансах, технологиях, производственных мощностях и т. п.);

2) потребности людей, необходимые для их нормального всестороннего развития, которые, как правило, удовлетворяются всем обществом в целом (потребности в образовании, здравоохранении, в учреждениях культуры и т. п.);

3) индивидуальные потребности личности, включающие в себя материальные (в пище, одежде, жилище и т. д.) и духовные (в самовыражении, самоутверждении, социальном росте, социальной активности, стабильности, самосохранении и т. д.).

Потребность властвования (по Мак-Клелланду) – потребность, которая выражается в стремлении контролировать действия других людей, оказывать влияние на их поведение, брать на себя ответственность за поведение других лиц. Людей с высокой мотивацией властвования условно можно разделить на две группы:

1) люди, стремящиеся к власти ради самой власти, для удовлетворения своего тщеславия, демонстрации своей силы в коллективе, интересы которого могут отходить на второй план;

2) люди, стремящиеся к власти ради интересов коллектива, выполнения ответственной руководящей работы, связанной с решением организационных задач.

Потребность достижения (по Мак-Клелланду) – потребность, которая выражается в том, что люди стремятся к обязательной реализации стоящих передними задач. При этом они ориентированы на умеренно сложные цели. Для них очень важно добиться конкретного результата, видеть осязаемый результат, нести персональную ответственность за порученное дело, принимать самостоятельные решения.

Потребность соучастия (по Мак-Клелланду) – стремление устанавливать и поддерживать дружеские отношения с другими людьми, получать одобрение и поддержку со стороны окружающих; для людей с этой потребностью очень важно то, что думают о них другие, что коллеги и партнеры не безразличны к их действиям. Люди с ярко выраженной потребностью соучастия успешно выполняют работу, которая позволяет им находиться в активном взаимодействии с другими людьми, получать информацию о реакции окружающих на их действия.

Принуждение – безальтернативное подчинение субъекта внешним по отношению к нему обстоятельствам. В случае, если отсутствует свобода выбора возможных альтернатив экономического поведения, интерес как источник мотивации может принимать форму принуждения. Российский социолог В. В. Радаев выделяет следующие формы принуждения: внеэкономическое, экономическое, технологическое и идеологическое [18].

Стимул – некоторое конкретное благо, значимое и желаемое для человека, выступающее внешним объектом его стремления. Стимул – это актуализированная потребность. При возникновении стимула в виде натурального или денежного блага субъект проводит своего рода калькуляцию полезности этого блага с точки зрения действительной потребности в нем и масштаба издержек на пути к достижению данного блага. Его экономический интерес в этом случае будет состоять в максимизации полезности при минимизации издержек на пути к достижению данного блага.

Совокупность хозяйственных стимулов не сводится только лишь к получению вознаграждения. Среди них можно обнаружить стремление к улучшению условий работы (безопасности, комфортности) и обогащению содержания труда (разнообразию операций), к профессиональному росту. Стимулы могут выходить далеко за пределы собственно экономических благ: стремление быть первым, обладать властью, престижем, реализовывать нравственные, религиозные, патриотические и другие идеи.

6 Экономическое поведение

1 Экономическое поведение как вид социального действия. Типы экономического поведения.

2 Состояние экономического поведения в трансформационном обществе.

Контрольные вопросы и задания для самостоятельной работы

1 Используя словари и учебную литературу по социологии и экономической социологии, составьте словарь по теме и запишите в рабочую тетрадь содержание следующих понятий: «экономическое поведение», «социализация».

2 Применяя теорию социального действия М. Вебера, объясните сущность экономического поведения.

3 Каково состояние экономического поведения в обществе переходного типа?

Темы рефератов

1 Социологический подход к анализу экономического поведения в теории М. Вебера.

2 Проблема рациональности человеческих действий в творчестве Г. Зиммеля.

Словарь ключевых терминов

Дистрибутивное поведение – это тип поведения, связанный с функционированием института собственности и отражающий следующие его предписания: пользоваться, распоряжаться и владеть объектом собственности. Предписание пользоваться объектом собственности означает извлекать для себя пользу из него, распоряжаться объектом собственности означает управлять им, защищать его, а предписание владеть объектом собственности означает, что можно диктовать свою волю лицам, имеющим отношение к ресурсам собственности.

В зависимости от степени доступа к ресурсам и контроля над ними выделяют три модели дистрибутивного поведения: хозяйственное, агентское, функциональное. Хозяйственное поведение – это экономическое поведение субъектов, являющихся владельцами ресурсов, агентское – это экономическое поведение субъектов, которые по поручению владельцев обеспечивают правовой, экономический, организационный и иной контроль за ресурсами, функциональным называется экономическое поведение субъектов, извлекающих на договорной основе выгоду от использования ресурсов других лиц.

Дорыночная форма экономического поведения – это поведение, которое условно выражается формулой: «гарантированный усредненный доход ценой минимума трудовых усилий». Такое поведение связано с упованием на патернализм со стороны государства, которое берет на себя заботу об обеспечении пусть и минимальных социальных гарантий, и с невысокой личной инициативностью в сфере трудовых устремлений, с низкой мотивацией на достижение более высоких результатов деятельности.

Обменное поведение – это тип поведения, который обеспечивает движение различных экономических благ (товаров, услуг, информации и др.) на рынке на основе учета и сравнения их стоимости. Экономический обмен является одной из форм социального обмена, который реализуется в хозяйственной жизни. Его основой является взаимодействие экономических субъектов, перерас-

пределяющих экономические ресурсы в структуре рыночных отношений с целью получения выгоды. Наиболее наглядно обменное поведение реализуется в коммерческой (торговой) деятельности.

Потребительское поведение – это тип поведения, который связан с извлечением из товарного оборота экономических благ и присвоением их полезных свойств с целью удовлетворения тех или иных потребностей. В рамках потребительского поведения выделяют следующие процессы: поиск потребительских благ на рынке и вне его, приобретение благ, рациональное их использование и хранение, выбор потребительских приоритетов и дозирование потребления во времени, построение оптимальных потребительских бюджетов и др.

Производственное поведение – это тип поведения, связанный с накоплением, концентрацией материальных, интеллектуальных, организационных и других ресурсов, их соединением и комбинированием с целью получения некоторых благ с фиксированными потребительскими свойствами и дохода от их обращения на рынке. Производственное поведение основано прежде всего на поиске и поддержании таких комбинаций ресурсов, которые позволяют максимизировать разницу между доходами и издержками.

Псевдорыночное экономическое поведение – это поведение, которое условно характеризуется формулой: «максимальный доход ценой минимума трудовых усилий». Она характерна для людей, которых не устраивает прежний уровень жизни, которые устремлены на более высокие социальные стандарты, но не ориентированы на активизацию своей трудовой деятельности, повышение профессионализма, уровня компетентности, а ориентированы на повышение благосостояния за счет авантюрного риска с нарушением правовых и морально-этических норм, т. е. полуплегальной и нелегальной деятельности. Наличие псевдорыночного типа поведения свидетельствует о невысоком уровне развития социальной системы, о неразвитости рыночных отношений.

Рыночная форма экономического поведения – это поведение, которое условно выражается формулой: «максимальный доход ценой максимума трудовых усилий». Здесь поведение характеризуется инициативностью, гибкостью, расчетом на свои собственные силы, мотивацией на высокие результаты. Экономические субъекты, ориентированные на такую форму экономического поведения, являются основой для формирования рыночных отношений, представителями нового экономического мышления. Рыночный тип поведения еще только начинает формироваться и почти полностью ориентирован на предпринимательство.

Экономическое поведение представляет собой систему социальных действий, которые, во-первых, связаны с использованием различных экономических ценностей (ресурсов) и, во-вторых, ориентированы на получение пользы, выгоды, прибыли от их обращения. В узком смысле слова экономическое поведение – это выбираемый человеком способ зарабатывания денег.

В экономическом поведении проявляются социальные качества человека, особенности его воспитания, культурный уровень, убеждения, взгляды, вкусы, в поведении реализуется его отношение к окружающей природной и социальной среде, к другим людям, к самому себе.

7 Экономическая культура и хозяйственная идеология. Социокультурная динамика хозяйственной жизни

- 1 Сущность экономической культуры. Экономическая культура как регулятор экономического поведения.
- 2 Специфика и структурные компоненты экономической культуры.
- 3 Социальные нормы и ценности как ядро экономической культуры.
- 4 Функции экономической культуры.
- 5 Экономическая культура стран с развитой рыночной экономикой.

Контрольные вопросы и задания для самостоятельной работы

- 1 Каково определение экономической культуры в контексте социологического анализа?
- 2 С чем связана трансляционная функция экономической культуры?
- 3 В чем заключается селекционная функция экономической культуры?
- 4 Каково значение инновационной функции экономической культуры?

Темы рефератов

- 1 Экономическая культура рыночной экономики.
- 2 Экономическая культура как фактор развития в трансформирующемся обществе.

Словарь ключевых терминов

Культура – сложное целое, которое включает себя продукты материальной (орудия труда, здания, сооружения, дороги, каналы, предметы домашнего обихода и т. п.) и духовной деятельности людей (ценности, знания, верования, мораль, законы, обычаи, эстетические вкусы, приемы мастерства, способности и привычки, приобретаемые человеком как членом общества), которые социально усвоены, разделяемы членами общества и могут передаваться от одного поколения другому.

Культура подразделяется на экономическую, политическую, профессиональную, художественную, городскую, сельскую. Каждый из выделенных типов культур связан со всеми остальными ее типами.

Экономическая культура – своеобразная проекция культуры на экономическую сферу общества и осуществляемую в ней экономическую деятельность людей. Например, честность или справедливость – это общекультурные нормы, проявляющиеся в этике, политике, спорте. Но они не являются важными феноменами экономического поведения: мы говорим о справедливой заработной плате, о честном, добросовестном труде и т. д. Это своеобразие преломления общих принципов, идеалов, норм, требований общей системы культуры в экономической культуре, а последней – в экономической деятельности (Е. М. Бабосов).

В структуре экономической культуры выделяют ее ядро и периферию. В ядре находятся ценности самореализации личности в экономической сфере общества, например, стремление реализовать себя в качестве предпринимателя, менеджера, инженера, фермера и т. п. К ядру этой системы также относятся ценность социально-экономического статуса, занимаемого работником в структуре общества, примерами статусов могут выступать министр, директор завода, президент банка, инженер-конструктор и т. п.; ценность обладания собственностью (частной, кооперативной, акционерной, интеллектуальной и т. д.); ценность материального вознаграждения за активную экономическую деятельность – прибыль, заработная плата, гонорар, премия; ценность экономической самостоятельности индивида, способность и возможность принимать ответственные и выполняемые решения; экономическая свобода личности, ее способность и возможность избирать ту или иную сферу экономической деятельности, в частности, свобода предпринимательства, особенно в обществах со «свободно-предпринимательской экономикой». Вплотную к ядру экономической культуры примыкают такие ценности, как честность, долг, справедливость, достоинство, уважение окружающих, применение своих способностей и им подобные, одинаково важные в экономическом поведении и предпринимателя, и менеджера, и рабочего, и инженера и любого другого работника.

Знания – совокупность представлений о хозяйственном процессе.

Модерн – термин, описывающий специфические черты современных обществ. Модерн как эпоха выделяется с точки зрения экономики, политики, культуры и социальных отношений. Общество модерна обычно имеет индустриальную капиталистическую экономику, демократическую политическую организацию и социальную структуру, основанную на делении на социальные классы. Что касается культурных оснований выделения, то часто говорят о тенденции к фрагментации опыта людей, коммодификации (обретении товарной формы) и рационализации всех аспектов социальной жизни, а также об ускорении темпа повседневной жизни. Сейчас много говорится о том, что развитые индустриальные общества являются уже не модерными, а постмодерными.

Модернизация – парадигма объяснения глобального процесса, в ходе которого традиционные общества достигают состояния модерна.

Экономическая модернизация, отличная от индустриализации, связана с глубокими экономическими изменениями – растущим разделением труда, использованием методов менеджмента и усовершенствованной технологии, а также развитием благоприятных условий для коммерции. Социальная модернизация предполагает рост грамотности, урбанизации и упадок традиционного авторитета. Все эти изменения рассматриваются с точки зрения растущей социальной и структурной дифференциации. Культурная модернизация обычно выливается в секуляризацию и развитие националистических идеологий. Политическая модернизация предполагает развитие определенных ключевых институтов – политических партий, парламента, избирательного права и тайного голосования – способствующих принятию решений на основе участия населения.

Профессиональные навыки – умение воспроизводить хозяйственные действия, т. е. умение, позволяющее стать непосредственным участником этого процесса.

Социальные ценности – устойчивые, более или менее широко распространенные представления людей о том, что является важным, нужным, к чему следует стремиться; это убеждения людей по поводу целей, которых следует достигать, а также путей и средств, которые ведут к достижению этих целей. Так, многие люди стремятся к материальному благополучию, карьерному росту, высокому профессионализму, компетентности и другим целям, используя такие средства, как высокооплачиваемая работа, образование, повышение квалификации, самообразование, приобретение дополнительных навыков и т. п.

Нормы – конкретные правила и образцы, которые предписывают или рекомендуют то или иное поведение. Примерами норм являются ношение спецодежды или униформы, начало и окончание работы в определенное время, должностные инструкции, определенный порядок ведения дел и т. п.

Символы – многозначные образы, с помощью которых человек определяет свое место или группы в хозяйственном процессе. В качестве символов выступают товарный знак, торговая марка, эмблема предприятия; ритуал ношения униформы является нормой, но сама по себе униформа символизирует принадлежность к той или иной профессиональной группе: официант, продавец, милиционер, пожарный и т. д.

Хозяйственная культура – совокупность профессиональных знаний и навыков, хозяйственных норм, ценностей, символов, хозяйственных ролей, необходимых для осуществления хозяйственной деятельности (В. В. Радаев).

Хозяйственная роль – это набор требований, предъявляемых к определенной группе, а также способы их исполнения. Это ожидаемое поведение субъектов, обусловленное их местом (социальным статусом) в системе экономических взаимодействий. Поведение официанта и предпринимателя включает в себя наборы различных действий, из которых складывается ролевое поведение.

8 Качество жизни и социально-экономический прогресс

1 Понятие качества жизни, различие подходов к его содержанию и структуре. Объективные показатели и субъективные оценки качества жизни.

2 Экономическая составляющая качества жизни. Социальное измерение результатов экономической деятельности. Индекс человеческого развития (ИЧР). Равенство возможностей в реализации способностей и в пользовании благами. Устойчивость развития цивилизации.

3 Теории индустриального развития общества. Значение концепций постиндустриального развития общества. Проблема гуманизации современного экономического развития. Ценности и ценностные ориентации.

Контрольные вопросы и задания для самостоятельной работы

- 1 Что такое качество жизни?
- 2 Сформулируйте основные характеристики доиндустриального общества.
- 3 Укажите основные характеристики индустриального общества.
- 4 Сформулируйте основные характеристики постиндустриального общества.
- 5 Какие Вы знаете социологические интерпретации этапов социально-экономического прогресса?

Темы рефератов

- 1 Теории индустриального общества (Р. Арон, У. Ростоу и др.).
- 2 Теории постиндустриального общества (Д. Белл, А. Тоффлер и др.).

Словарь ключевых терминов

Индекс человеческого развития (ИЧР) – это интегральный показатель, рассчитываемый ежегодно для межстранового сравнения и измерения уровня жизни, грамотности, образованности и долголетия как основных характеристик человеческого потенциала исследуемой территории. Он является стандартным инструментом при общем сравнении уровня жизни различных стран и регионов. В 1990 г. специалистами ООН был разработан Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП), позволяющий учитывать как экономические, так и социальные составляющие качества жизни населения мира. В 2013 г. ИРЧП переименован в ИЧР.

Он рассчитывается как среднеарифметическая величина трех показателей:

- ожидаемая продолжительность жизни – оценивает долголетие;
- уровень грамотности населения страны (среднее количество лет, потраченных на обучение) и ожидаемая продолжительность обучения;
- уровень жизни, оценённый через ВНД (валовой национальный доход) на душу населения по паритету покупательной способности в долларах США.

Качество жизни – комплексная характеристика социально-экономических, политических, культурно-идеологических, экологических факторов и условий существования и развития личности, положения человека в обществе. Оно связано не только с удовлетворением базовых потребностей человека, но и с возможностями реализовать себя в труде, духовной жизни и других видах жизнедеятельности и включает в себя такие компоненты, как состояние рынка труда, качество медицинского обслуживания, основных социальных услуг, экологический аспект и др.

Существует несколько подходов к оценке качества жизни – от очень широких, включающих в себя практически все составляющие представлений человека о системе жизненных ценностей, таких как гуманизация общества, экология, демографическая ситуация, возможность самореализации и удовлетворенность работой, мирное сосуществование, моральное здоровье общества, со-

стояние преступности и обеспечение безопасности жизнедеятельности, возможность получения образования и качественного медицинского обслуживания и т. д., до достаточно узких, основывающихся прежде всего на уровне материального благосостояния населения. Таким образом, качество жизни – это степень удовлетворения материальных, духовных и социальных потребностей человека.

Теории индустриального общества – это группа теорий, появившихся в середине XX в. (Р. Арон, У. Ростоу и др.), которые рассматривают общественное развитие как линейное, как процесс изменения от низшего к высшему, от простого к сложному, но при анализе исторического процесса учитывают и экономические, и социокультурные его составляющие. Согласно этим концепциям, в историческом развитии можно выделить такие последовательные стадии, как традиционное (доиндустриальное) и индустриальное общество.

К традиционному типу общества относят все докапиталистические системы. В таком обществе основными производственными ресурсами являются земля и природное сырье, технология примитивна и господствует ручной труд (труд раба или зависимого крестьянина). Продукт производится небольшими партиями для собственных нужд (натуральное хозяйство), а работники находятся во внеэкономической зависимости от собственников земли (рабство, крепостное право). Существует сословная иерархия, образование и культура являются уделом узкого слоя – элиты (рабовладельцев или феодалов). Традиционное общество статично, каждое новое поколение повторяет образ и уклад жизни своих предков. Изменения в нем происходят крайне медленно, и развивается оно преимущественно за счет внешних толчков или за счет изменений внешних условий (например, угроза завоевания). В традиционном обществе существует жесткая регуляция поведения и мировоззрения людей нормами, которые заданы традицией, религией, общиной, семьей, существует коллективистский характер жизни; традиция доминирует над инновацией, низкая социальная мобильность.

На рубеже XVIII–XIX вв. западноевропейские общества вступают в новый для них этап – индустриальный. На передний план выходит крупное машинное производство, вытесняющее ручной труд и во много раз повышающее производительность труда. Осуществляется массовое производство товаров на широкий рынок. Работники получают личную свободу и становятся наемными работниками, общинные связи заменяются гражданскими, происходит рост городов и распространение городского образа жизни, развивается система начального, а потом и среднего образования, в структуре занятости увеличивается доля квалифицированных профессий. Сословная структура общества сменяется классовой. Важными чертами индустриального общества становятся высокий уровень социальной мобильности, светский характер жизни, преобладание инноваций над традицией, рациональное обоснование деятельности, ориентации на ценности личного достоинства, свободы, полагание на собственные силы (инструментальные ценности).

Теории постиндустриального общества (Д. Белл, А. Тоффлер и др.) – это группа теорий, появившихся в 70-е гг. XX в., которые предполагают прохожде-

ние обществом определенных стадий (доиндустриальное, индустриальное и постиндустриальное) на основе технических и технологических нововведений, которые влекут за собой перемены в различных сферах общественной жизни и сочетаются с психологическими изменениями в мотивах деятельности: духом предпринимательства, конкуренции, протестантской этикой, личными амбициями предпринимателей и политических деятелей и т. д.

В середине XX в. развитые страны вступают в постиндустриальную стадию. Постиндустриальное общество имеет множество наименований: его называют также надындустриальным (Р. Арон), информационным (Д. Лион), электронным (М. Морисима), цивилизацией третьей волны (О. Тоффлер) и др.

Основными ресурсами на этом этапе становятся человеческое знание и информация. Быстрыми темпами развивается производство, основанное на новейших микроэлектронных и компьютерных технологиях, позволяющих создавать, хранить и перерабатывать гигантские массивы данных. Также быстрыми темпами развивается сфера услуг, в которой ныне занято более половины работающего населения и которая включает в себя как производственные (финансовые, банковские, страховые, научно-консультационные, программные и др.), так и непроизводственные услуги (наука, образование, здравоохранение, культура, туризм и т. п.). В социальной структуре общества возрастает удельный вес специалистов с высшим образованием, а доля среднего класса составляет 50 %...80 %. Ключевые позиции в обществе занимают группы, владеющие собственностью, информацией, «человеческим капиталом» или освоенным знанием. В информационном обществе развивается правовая регуляция общественных отношений, формируется стремление к гармоничным отношениям между обществом, государством и личностью, предпринимаются попытки решения разнообразных глобальных проблем человечества.

9 Социокультурные проблемы мирового хозяйственного развития. Глобализация и регионализация

1 Теории глобализации (Э. Гидденс, И. Валлерстайн и др.)

2 Социальные и технологические предпосылки глобализации. Социальные последствия глобализации хозяйственной жизни.

3 Модернизация и глобализация. Глобальная культура. Инновационная экономика и человеческий капитал. Глобализация и регионализация.

Контрольные вопросы и задания для самостоятельной работы

1 Что такое глобализация?

2 Каковы социальные и технологические предпосылки глобализации?

3 Назовите социальные последствия глобализации хозяйственной жизни.

4 Дайте определение модернизации.

Темы рефератов

- 1 Теория глобализации Э. Гидденса.
- 2 Теория глобализации И. Валлерстайна.

Словарь ключевых терминов

Глобализация – процесс нарастания взаимозависимости современных обществ во всемирном масштабе. Первоначально процессы глобализации охватили экономику, а затем и культуру, политику. В современных обществах выделяют такие виды глобализации, как финансовая, территориальная, информационно-коммуникативная и др.

Глобализация – это постепенное преобразование разнородного мирового социального пространства в единую глобальную систему, в которой беспрепятственно перемещаются информационные потоки, идеи, ценности и их носители, капиталы, товары и услуги, стандарты поведения и моды, видоизменяя миропредставление, деятельность социальных институтов, общностей и индивидов, механизмы их взаимодействия.

Теория глобализации И. Валлерстайна – это теория, возникшая на рубеже XX–XXI вв., в центре внимания которой находится проблема глобализации. Ее автор, И. Валлерстайн, считает, что основополагающей единицей анализа социальной реальности должна стать категория «историческая система».

Он выделил несколько видов исторических систем. Первыми являются «мини-системы», называемые так потому, что они небольшие по размерам и относительно кратковременны (жизненный путь примерно шести поколений), гомогенны, т. е. однородны с точки зрения культурных и управляющих структур. Примером такой «мини-системы» может быть культура майя в Центральной Америке.

Второй вид исторической системы – «мировые империи», которые являются крупными политическими структурами и включают в себе разнообразные «культурные» модели. Действующая логика такой системы – экстракция дани из самоуправляющихся прямых производителей (в основном сельских), которая передается к центру и перераспределяется среди немногочисленной, но значимой сети чиновников.

Третий вид – «мировые хозяйства», представляющие собой огромные неравные цепи интегрированных производственных структур, разделенных многочисленными политическими структурами. Объективная логика их существования заключается в том, что прибавочная стоимость неравномерно распределяется в пользу тех, кто смог захватить временную монополию на рынке. Конкретным воплощением такой системы, с точки зрения И. Валлерстайна, является современная капиталистическая мировая экономика. Существующая ныне «мир-система», считает он, охватывает весь мир и представляет из себя в своей сущности капиталистическую мировую экономику.

Согласно теории мир-системы, мировая капиталистическая экономика включает в себя группу стран ядра, куда входят США, Япония, Западная Европа, страны полупериферии, периферии и внешней арены. К полупериферии относятся страны, расположенные на юге Европы, такие как Испания или Португалия. Сюда же И. Валлерстайн включает и постсоветскую Россию. Периферию обширной мировой системы составляют развивающиеся страны Азии, Африки. Хотя значительные регионы этих континентов, которые не затрагиваются всемирными промышленно-торговыми связями, относятся к внешней арене мировой капиталистической экономики.

Теория глобализации Э. Гидденса – это теоретический подход, содержащий социологическое осмысление глобализации в рамках концепция структуризации, разработанный английским социологом Э. Гидденсом. Он подчеркивал, что мир стал единой социальной системой в результате усиления отношений взаимозависимости, затронувших сегодня практически каждого человека. Под глобализацией, считает он, следует понимать более обширный, чем это рисуется в мир-системной теории, процесс трансформации социального пространства и времени, появление глобальных коммуникаций, трансформации региональных, локальных и даже личных контекстов социального опыта.

Придавая важное значение в разворачивании процессов глобализации культурным факторам, Э. Гидденс обращает особое внимание на глобализацию средств массовой информации, где доминирующее место принадлежит американским фирмам. Повсеместное вторжение в социокультурное пространство многих стран американизированных стандартов культуры, тиражируемой средствами кино, телевидения, рекламы, электронной коммуникации, заставило, по его словам, многих исследователей говорить об империализме средств массовой информации.

Э. Гидденс исходит из того, что глобализация включает в себя множество противоречивых процессов, вызывающих социальные конфликты и новые типы социальной стратификации. Кроме того, она связана с нарастающими угрозами окружающей среде. При этом он обращает внимание на тот факт, что активная атака человечества на окружающую среду является следствием развития и глобального распространения западных социальных институтов и той значимости, которую они придают постоянному экономическому росту.

Модернизация – переход от доиндустриального к индустриальному, а затем и к постиндустриальному обществу. Термин «модернизация» относится не ко всему периоду социального прогресса, а только к одному его этапу – современному. В переводе с английского «модернизация» означает «осовременивание».

Наиболее полное определение модернизации дал в 1960-е гг. Ш. Эйзенштадт: «Модернизация – это процесс поступательного развития общества в направлении той социально-экономической и политической системы, которая сформировалась в Западной Европе и Северной Америке в период с XVII по XIX в., затем распространилась на другие европейские страны, охватив в XIX и XX вв. южноамериканский, азиатский и африканский континенты». М. Леви трактовал модернизацию как социальную революцию, заходящую

столь далеко, насколько это возможно без разрушения самого общества. Модернизация предполагает создание рыночного общества западного, т. е. капиталистического типа.

Регионализация – процесс, противоположный глобализации. Термин «регионализация» рассматривается с позиций нескольких подходов. Условно можно выделить две трактовки понятия «регион». Во-первых, это классический инструмент теории международных отношений, предполагающий членение мира на 7–8 цивилизационных частей (регионов). Таким образом, традиционно выделяют Азиатско-Тихоокеанский регион, Европу, США, Южную Азию, Ближний и Средний Восток, Латинскую Америку, Африку, Россию как регион. При данном подходе территории внутри выделенных регионов именуется субрегионами (например, Дальний Восток как субрегион России). Эти восемь территорий всегда рассматривались с позиций исключительно территориального, цивилизационного, исторического, культурного критериев и не являлись участниками международных отношений.

При второй трактовке отдельные внутригосударственные регионы (или субрегионы в соответствии с первым подходом) становятся важнейшими акторами (участниками) современных международных отношений, наряду с международными правительственными и неправительственными организациями, международными финансовыми структурами (транснациональными корпорациями и банками), террористическими и религиозными организациями. Внутригосударственные регионы, не являясь субъектами международного права, не могут вести самостоятельную внешнеполитическую деятельность, но в то же время за ними сохранены внешние связи в области торговли, культуры, науки, спорта и т. п.

10 Социальное неравенство. Теории социальной стратификации

1 Социальная структура и ее регулятивные функции в развитии экономики и общества в целом. Социальное неравенство и социально-экономическая стратификация.

2 Классовый подход К. Маркса к изучению социальной структуры.

3 Стратификационный подход М. Вебера к анализу социальной структуры.

4 Теория социальной стратификации П. Сорокина.

5 Стратификационная теория американской школы структурного функционализма.

Контрольные вопросы и задания для самостоятельной работы

1 Используя словари и учебную литературу по социологии и экономической социологии, составьте словарь по теме и запишите в рабочую тетрадь содержание следующих понятий: «социальная структура», «социальная страти-

фикация», «социально-экономическая стратификация», «социальное неравенство», «социальная мобильность».

2 Применяя основные идеи К. Маркса, М. Вебера, П. Сорокина, сформулируйте основные критерии социальной стратификации. Проиллюстрируйте их своими примерами.

3 Чем отличается подход М. Вебера от подхода К. Маркса к анализу социальной структуры? Почему теорию М. Вебера называют гибкой и многофакторной?

4 Каков вклад П. Сорокина в теорию социальной структуры и стратификации? Какие формы социальной стратификации он выделял?

5 В чем принципиальное отличие стратификационной теории американской школы структурного функционализма? В чем К. Девис и У. Мур видели положительное значение стратификации?

Темы рефератов

1 Теория классов К. Маркса.

2 Теория стратификации М. Вебера.

3 Теория социальной стратификации и социальной мобильности П. Сорокина.

4 Стратификационная теория К. Девиса и У. Мура.

Словарь ключевых терминов

Социальное неравенство означает, что люди находятся на различных ступенях социальной иерархии и обладают неравными жизненными шансами и возможностями для удовлетворения потребностей, живут в условиях, при которых они имеют неравный доступ к ограниченным ресурсам общества. Социальное неравенство в социологии понимается как неравномерное распределение социальных благ и ценностей в зависимости от социального статуса индивида и социальной группы.

Социальная стратификация или вертикальная дифференциация общества – это система легитимного ранжированного социального неравенства. В любом обществе, во всех сферах его жизни, в том числе в экономике, существуют иерархически организованные структуры, закрепляющие неравенство социального положения людей – неравенство условий существования, объема доступных ресурсов жизни, жизненных шансов. Причины возникновения социальной стратификации заключаются в неравенстве функций людей (групп) в системе общественного разделения труда, а также в неравном распределении между социальными группами и классами (как и внутри их) основных общественных ресурсов и вознаграждений (собственность, власть, привилегии, престиж).

Социальная структура – совокупность социальных субъектов, выполняющих определенные социальные роли в системе социально-экономических отношений, возникающих в рамках социальных институтов конкретного общества.

Политическая стратификация – система иерархических рангов, включает авторитет, власть, престиж, звания, почести.

Профессиональная стратификация – это разделение людей по родам деятельности, занятиям, профессиям, одни из которых считаются более престижными, другие – менее.

Экономическая стратификация – неодинаковость экономических статусов, наличие экономического неравенства, которое выражается в различии доходов, уровней жизни, в существовании бедных и богатых. Для экономической стратификации характерны два явления, которые Сорокин назвал флуктуациями (колебаниями). Первый вид колебаний – это обогащение или обеднение группы или общества, второй – уменьшение или увеличение высоты экономической пирамиды. Обобщив огромный статистический материал, он доказал, что не существует никакой устойчивой тенденции в развитии любого общества, периоды обогащения сменяются периодами обеднения.

11–12 Профиль и динамика социальной стратификации. Социальная мобильность

1 Социально-экономические группы, их функции и классификация.

2 Расслоение общества. Проблема бедности.

3 Средний класс его место и роль в развитии общества. Проблема формирования среднего класса в странах восточной Европы.

4 Понятие и виды социальной мобильности. Изменения процессов социальной мобильности в современных европейских обществах.

5 Социологическое определение маргинальных групп. Особенности процессов маргинализации в современных обществах.

Контрольные вопросы и задания для самостоятельной работы

1 Используя словари и учебную литературу по социологии и экономической социологии, составьте словарь по теме и запишите в рабочую тетрадь содержание следующих понятий: «социальная группа», «рабочий класс», «интеллигенция, специалисты, служащие, бюрократия, менеджеры, предприниматели», «средний класс», «социальная мобильность», «горизонтальная мобильность», «вертикальная мобильность», «бедность», «маргиналы».

2 Какие функции в обществе выполняет средний класс?

3 Какие этапы принято выделять в формировании «старого среднего» и «нового среднего» класса?

4 Какие виды социальной мобильности принято выделять? Какие каналы (лифты) социальной мобильности указывал П. Сорокин? Какие каналы (лифты) действуют в современных обществах?

5 Каким образом взаимосвязаны между собой процессы маргинализации и социальной мобильности?

Темы рефератов

- 1 Исследования бедности в отечественной социологии.
- 2 Советский средний класс.
- 3 Трансформация социальной структуры в условиях позднего индустриализма.
- 4 Социальная структура информационного общества.

Словарь ключевых терминов

Абсолютная бедность – такое состояние, при котором индивид на свой доход не способен удовлетворить даже базисные потребности в пище, одежде, тепле, жилище или способен удовлетворить только минимальные потребности, обеспечивающие биологическое выживание. Численным критерием абсолютной бедности выступает порог бедности. Выделяют три степени абсолютной бедности:

- 1) нищета – положение людей, не располагающих физиологическим минимумом средств к жизни;
- 2) нужда, когда хватает средств на простейшие физиологические потребности, но не хватает на элементарные социальные потребности;
- 3) необеспеченность или умеренная бедность, когда обеспечен порог бедности, но нет недостатка.

Бедность – экономическое и социокультурное состояние людей, имеющих минимальное количество ликвидных ценностей и ограниченный доступ к социокультурным благам. Это не только минимальный доход, но и особые образ и стиль жизни, передающиеся из поколения в поколение нормы поведения, стереотипы восприятия и психология. Поэтому бедность рассматривается как особая субкультура, которая сама себя воспроизводит в новых поколениях и ориентируется на бедность даже при благоприятных условиях выхода из нее.

Современные социологи выделяют два уровня бедности:

- 1) традиционная бедность, или «старые бедные»;
- 2) «новые бедные».

Под традиционной бедностью понимается бедность одиноких матерей, многодетных семей, инвалидов и престарелых. У этого вида бедности есть еще одно название «бедность слабых». «Бедные слабые» – это люди, неконкурентноспособные на рынке труда и которые не могут себя материально обеспечивать в силу возраста, отсутствия здоровья, многодетности или многосемейности.

Бюрократия – категория управленцев, занятых в чиновничьих структурах (специально созданных органах управления).

В современных условиях класс управленцев сильно дифференцирован. Если одни управленцы имеют большие права и несут меньшую ответственность, то другие – наоборот. Неодинаковы социально-экономические характеристики управленцев в зависимости от ранга и отрасли. В качестве относительно общих для всех управленцев можно считать такие свойства, как ответственность, мо-

ральная сложность противостояния «социальной массе» управляемых, связи с государственным аппаратом и его чиновниками, ненормированный рабочий день, большие распорядительные права в отношении средств производства и продукции предприятия, возможность использовать персонал в личных целях, свобода экономического поведения, иногда ведущая к теневой деятельности за счет предприятия и «за спиной коллектива».

Бюрократия и менеджеры рассматриваются как новый класс современного общества, который правомерно считать самостоятельной социально-экономической группой, хотя он имеет много общего с интеллигенцией.

Вертикальная мобильность – смена иерархических позиций: «социальный подъем» или «социальный спуск». Соответственно, выделяют восходящую и нисходящую социальную мобильность. Восходящая социальная мобильность, или «социальный подъем», – это продвижение индивидов к позициям с более высоким престижем, властью, доходом, движение вверх по социальной лестнице. Примером такой мобильности служит успешная карьера: рабочий – бригадир – начальник смены – директор. Нисходящая социальная мобильность, или «социальный спуск», – это перемещение на более низкие социальные позиции, соответственно имеющие более низкий престиж, доход, уровень жизни.

Горизонтальная мобильность – переход из одной социальной группы в другую без изменения места в социальной иерархии. Примером могут быть изменения в территориальном плане, если они не связаны с изменениями социальных условий.

Интеллигенция – прослойка советского общества, категория людей, не обладающих собственностью как источником дохода, но имеющих знания и талант, необходимые для осуществления многих развивающихся и традиционных сложных видов труда. Эти знания и талант продаются на рынке труда подобно продаже рабочими своей физической рабочей силы. Сходство интеллигенции и рабочего класса в том, что их труд носит наемный характер, а доходы являются трудовыми, различие – в умственном и физическом характерах труда.

Представители интеллигенции могут идентифицироваться и как служащие. Это позволяет отличить наемных работников умственного труда от такой специфической категории, как творческая интеллигенция. Используют также понятие «специалисты», которым подчеркивают различие между производственной интеллигенцией и неквалифицированной рабочей силой, а также интеллектуалами, занятыми предпринимательством; этим понятием обозначают иногда также и класс «профессионалов» вообще.

Масштаб бедности – это доля населения страны (обычно выраженная в процентах), проживающего у официальной черты или порога бедности.

Менеджеры – это категория лиц, занятых единственно и профессионально управленческой деятельностью в деловой, трудовой и хозяйственной сферах. Формирование социально-экономической группы менеджмента было связано с тем, что качество управления становилось важнейшим условием решения социально-экономических проблем. Менеджерам противопоставляется бюрократия.

Формирование слоя профессиональных управляющих было названо «молчаливой революцией менеджеров», т. е. полным переходом контроля над производством от семей собственников к наемному персоналу, хорошо знающему данное производство. Появление профессиональных управляющих, наряду с традиционными собственниками и рабочими, усложнило социально-экономические отношения в производстве, превратив их из двусторонних в более сложные трехсторонние.

Относительная бедность – это невозможность поддерживать уровень приличествующей жизни или некоторый стандарт, принятый в данном обществе или группе.

Относительная бедность является сравнительной характеристикой, т. к. показывает, насколько человек беден в сравнении с другими людьми, которые бедными не считаются относительно их достатка или изобилия, или относительно некоторого стандарта достойной или приличествующей жизни.

Нижней границей относительной бедности является порог бедности, или прожиточный минимум, верхней границей – приличествующий уровень жизни.

Порог бедности (уровень бедности или прожиточный минимум) – сумма денег, официально установленная в качестве минимального дохода, благодаря которому индивид или семья в состоянии приобрести продукты питания, недорогую одежду, оплатить жилье.

Приличествующий уровень жизни – количество материальных благ, позволяющих человеку вести достаточно комфортный, достойный уровень жизни, не чувствовать себя ущемленным, удовлетворяя все разумные потребности. Универсального для всех слоев общества уровня приличествующей жизни не существует, у каждого класса или социальной группы он свой. Чем моложе возраст, тем больше надо денег, чтобы жить нормально; у молодых людей в возрасте 18–25 лет уровень приличествующей жизни в 1,5 раза выше, чем у 60–70-летних. Чем выше уровень образования, тем выше уровень притязаний; у тех, кто имеет высшее образование, он в два раза выше, чем у тех, кто не имеет среднего образования. У жителей столицы уровень притязаний в три раза выше, чем у жителей сельской местности. В обществе может быть ликвидирована абсолютная бедность, но всегда сохраняется относительная бедность.

Рабочий класс – это совокупность людей, традиционно занятых неквалифицированным и преимущественно физическим трудом. Однако с развитием науки, техники, технологий возрастает численность квалифицированных рабочих. В одних теориях он рассматривается как особенно трудящийся слой общества, играющий главную роль в накоплении национального богатства и развитии, в других – как иждивенческий (не создает рабочие места, не занимается организацией производства, инфантильно относится к прибыли организации и постоянно требует все большей оплаты).

Современный рабочий класс неоднороден. В социальном отношении различаются рабочие, занятые раннеиндустриальным трудом, развитым индустриальным и научно-индустриальным трудом, а также ручным и механизированным, тяжелым и легким трудом. Неодинакова в социальном отношении заня-

тость рабочих в разных отраслях. Важным социальным различием рабочих является нормированный или ненормированный рабочий день, вредные условия труда или психологическая напряженность обслуживания клиентов, работа с длительным отрывом от семьи и т. п. Неоднородность рабочего класса также может определяться условиями дополнительных частных заработков, получения доходов (включая хищения с предприятия и использования его имущества в личных целях), установлением социальных связей (блат).

Служащие – широкая социальная категория наемных работников за исключением «чистого» рабочего класса, которая выделяется независимо от уровня образования и квалификации. Служащие противопоставляются не только рабочему классу, но и творческой интеллигенции, собственникам и предпринимателям. Между интеллигенцией и рабочим классом в социально-экономической структуре расположен достаточно большой слой мелких служащих, служащих среднего и нижнего уровней. Они не включены в непосредственный процесс производства, не поддерживают его интеллектуально, не управляют им, но выполняют важные для него функции. Характер их труда – легкий физический, легкий физический и умственный, легкий умственный, неквалифицированный. Иногда ими выполняются мелкие организационные функции. Доходы этого слоя служащих обычно невысокие. Диапазон социально-экономических признаков простирается от незаметной позиции до позиции привилегированной, позволяющей координировать отношения и обзаводиться престижными связями.

Социальная мобильность – перемещение индивидов из одной социальной группы в другую, исчезновение одних и появление других социальных групп, исчезновение целой совокупности групп и полная замена их другими. С помощью этого понятия фиксируется динамический аспект стратификации. Термин «социальная мобильность» в научный оборот ввел П. А. Сорокин. По направлению перемещений социальная мобильность бывает горизонтальная и вертикальная. Среди наиболее важных каналов социальной мобильности, или социальных «лифтов», он называл армию, церковь, школу, политику, богатство, брак с представителем более высокого статусного слоя. В современных обществах политические, военные, религиозные и иные роли продолжают служить каналами социальной мобильности. Однако в современных обществах социальная мобильность, главным образом, осуществляется через профессиональные роли, связанные с получением образования.

Средний класс – часть общества, которая, занимая средние статусные позиции между высшим и низшим классами, имеет следующие черты: стабильный уровень доходов, достаточный для обеспечения среднего стандарта жизненных благ, удовлетворения материальных и культурных потребностей; высокий уровень образования и профессиональной квалификации, позволяющий иметь престижную и высокооплачиваемую работу, определенный культурный кругозор; политический консерватизм, основанный на удовлетворенности в целом своим социальным положением, заинтересованности в сохранении сложившегося в обществе ценностно-нормативного и политического порядка.

В западной социологии выделяют два этапа в становлении и развитии среднего класса. Первый этап охватывает XVIII – середину XX в., когда начал формироваться и существовал так называемый *старый средний класс*, состоящий из мелких и средних собственников товарного производства (мелкие предприниматели, торговцы, ремесленники, мелкое и среднее крестьянство и т. п.). Во второй половине XX в. формируется *новый средний класс*, который составляют лица, владеющие интеллектуальной собственностью, навыками сложной трудовой деятельности (например: менеджеры, инженеры, программисты, врачи, адвокаты, ученые, преподаватели, служащие, высококвалифицированные рабочие). Их появление связано со стремительным ростом новых технологий и науки, с деятельностью государства, с развитием сферы услуг. Во второй половине XX в. происходит сокращение удельного веса «старых» средних слоев и рост «новых» средних.

Чем больше в количественном отношении средний класс, тем больше у него шансов влиять на политику государства, на процесс формирования фундаментальных ценностей общества, мировоззрение граждан, избегая крайностей, присущих противоположным силам. Средние слои более всего заинтересованы в стабильности общества. Наличие мощного среднего класса в социальной иерархии современных промышленно развитых стран позволяет им сохранять устойчивость, несмотря на эпизодическое нарастание напряженности между высшим и низшим классами.

В современных промышленно развитых странах средний класс составляет от 50 % до 80 % от общей численности населения. В современном белорусском обществе, как и на всем постсоветском пространстве, средний класс рыночного типа только начинает формироваться, однако продолжает существовать и средний класс, сформировавшийся в советский период, позиции которого в социальной иерархии переместились на несколько рангов вниз, и многие из представителей советского среднего класса в 90-е гг. XX в. попали в разряд бедных.

13 Социологический анализ предпринимательства. Предпринимательство и общество

1 Роль предпринимательства в социально-экономическом и культурном развитии общества. Специфика предпринимательского типа экономического поведения. Основные принципы устройства социально-экономической системы, обеспечивающие возможность реализации предпринимательских моделей поведения.

2 Различие подходов к содержанию предпринимательской функции. Личностные качества предпринимателя. Статусные позиции и престиж предпринимательства в обществе.

Контрольные вопросы и задания для самостоятельной работы

- 1 Раскройте сущность предпринимательства как социально-экономического явления. В чем сущность предпринимательской функции?
- 2 Каковы критерии социальной эффективности предпринимательского поведения?
- 3 Каковы функции предпринимательства как социального института рыночной экономики?
- 4 Опишите предпринимательство как социальный слой, как социальную группу.
- 5 Кто такие «прирожденные предприниматели»? Укажите личностные качества предпринимателя.
- 6 Кто такие «вынужденные предприниматели»?
- 7 Из чего складывается инновационный эффект предпринимательской деятельности?
- 8 В чем сущность социологического подхода к рассмотрению предпринимательства? Сравните его с экономическим подходом.

Темы рефератов

- 1 Экономические теории предпринимательства.
- 2 Социологический подход к изучению предпринимательства в трудах М. Вебера.
- 3 Социологический подход к изучению предпринимательства в трудах В. Зомбарта.
- 4 Подход Й. Шумпетера к анализу предпринимательства.

Словарь ключевых терминов

Мелкие предприниматели и самостоятельные работники – это лица, занятые ненаемным и самостоятельным трудом. Их доход носит свободный характер, он не фиксируем и не гарантирован, зависит от многих труднопрогнозируемых факторов – случая, здоровья, настроения, погоды, информации и человеческих связей. Деятельность самостоятельных работников и предпринимателей часто связана с мелкой собственностью, личной или арендуемой. Социальную основу самостоятельной работы и мелкого предпринимательства составляет индивидуальная деятельность. Часто используются семейно-родственные формы участия в ней.

Одна из особенностей социального положения этой группы в том, что самостоятельные работники и мелкие предприниматели в своей деятельности сочетают свободу и высокую личную ответственность. Они считают свободу своим главным преимуществом и, если их положение благополучно, скептически относятся к наемному труду рабочего и служащего. Вторая особенность заклю-

чается в одновременном сочетании нескольких глобальных экономических ролей: они и работают, и управляют, и распоряжаются или владеют, т. е. их труд носит неразделенный характер.

Внутренняя дифференцированность этого слоя основывается прежде всего на таких критериях, как производство товаров, оказание услуг, операции в финансово-экономической сфере, арендодательство.

Предпринимательская культура – определенная социетальная культура, в рамках которой особо ценятся такие качества, как индивидуальная инициатива, энергичность и уверенность в собственных силах. Считается, что общества с такой культурой, предоставляя большую свободу индивидам, превосходят в экономическом плане те общества, где индивидуальная инициатива подавляется.

Предпринимательское поведение – самостоятельная, инициативная деятельность лиц, являющихся владельцами средств производства, направленная на производство товаров и услуг ради получения прибыли или личного дохода и осуществляемая от своего имени, на свой риск и под свою имущественную ответственность (либо имущественную ответственность юридического лица). Предпринимательское поведение имеет ярко выраженные *инновационные* компоненты. Это означает, что для него характерно постоянное стремление к поиску нового:

- производство *новых* товаров (или благ), еще не известных потребителям, или создание нового качества того или иного блага;

- производство известных товаров *новыми* способами, внедрение нового, ранее неизвестного способа производства, в основе которого необязательно лежит научное открытие и которое может заключаться также в новом способе коммерческого использования соответствующего товара;

- освоение *новых* рынков, т. е. таких рынков, на которых до сих пор данная отрасль промышленности этой страны еще не была представлена, независимо от того, существовал этот рынок прежде или нет;

- получение *нового* источника сырья или полуфабриката, независимо от того, существовал этот источник прежде или он просто не принимался во внимание, или считался недоступным, или его еще только предстояло создать;

- поиск *новых* возможностей извлечения выгоды.

Предприниматель – это социальный субъект, осуществляющий хозяйственную деятельность преимущественно в негосударственном секторе экономики, стремящийся к максимизации своей прибыли, принимающий на себя имущественную ответственность за результаты хозяйственной деятельности.

Предпринимательство (как социальный слой) – создатели и руководители новых, в первую очередь негосударственных, хозяйственных структур, к которым примыкает так называемая периферия в виде массовых групп самостоятельных работников, которых не всегда можно отнести к собственно предпринимателям. Сами предприниматели образуют совокупность разнородных групп, имеющих разные масштабы и сферы хозяйствования, разный технический и организационный уровень, разное происхождение капитала и т. д.

Например, к предпринимателям относят председателя правления крупного коммерческого банка, частнопрактикующего врача, хозяина торгового ларька и владельца грузового автомобиля, оказывающего услуги по грузоперевозке.

Основные характеристики социального слоя предпринимателей образуют так называемый социальный портрет предпринимателя. «Прирожденный» предприниматель обладает если не всеми, то, по крайней мере, большинством из следующих характеристик: интеллект и нацеленность на новое знание, способность к быстрому обучению и переобучению, инновационный образ мышления, уверенность в себе и своих силах, оптимизм, целеустремленность, работоспособность, энергичность, инициативность, способность и готовность к риску, неудержимое стремление к прибыли, высокая мотивация и ответственность, организаторские способности, выраженная склонность к лидерству.

По подсчетам современных ученых способностью к предпринимательской деятельности наделены лишь 5 %...8 % трудоспособного населения – это так называемые прирожденные предприниматели, т. е. вероятность обладания набором предпринимательских черт невысока.

Большинство людей не являются «прирожденными» предпринимателями: для многих из них уход в предпринимательство является вынужденным. Среди факторов, «вынуждающих» заниматься предпринимательской деятельностью, преобладают негативные факторы, такие как неудовлетворенность своей прежней работой (ее содержанием, перспективами, возможностями карьерного роста, доходами и т. п.), угроза потери работы, увольнение.

Предпринимательство включает три основных элемента: организация как объект действия (отличает предпринимателя от самостоятельных работников, именуемых «индивидуальными предпринимателями», которые не являются предпринимателями в собственном смысле слова); осуществление инноваций (помогает отличить предпринимателя от спекулянта, менеджера, посредника); получение денежного дохода (дает определить неудачу или успех предпринимательского проекта).

14 Социокультурные проблемы труда и трудовых отношений

1 Сущность труда, экономический и социологический аспекты анализа трудовой деятельности.

2 Характер труда. Содержание и содержательность труда. Изменение структуры трудовых функций работника под влиянием научно-технического прогресса.

3 Социальные функции труда и виды социально-трудовых отношений. Солидарность, патернализм, субсидиарность, конкуренция, дискриминация, социальное партнерство.

4 Профессиональные и отраслевые особенности труда. Понятие профессии, специальности, квалификации работника. Престиж профессии.

Контрольные вопросы и задания для самостоятельной работы

1 Используя словари и учебную литературу по социологии и экономической социологии, составьте словарь по теме и запишите в рабочую тетрадь содержание следующих понятий: «труд», «трудовые отношения», «отношение к труду», «удовлетворенность трудом», «профессия», «специальность», «квалификация», «трудовая адаптация», «социальный контроль», «социальное партнерство».

2 В чем специфика социологического изучения труда? Назовите социальные характеристики труда.

3 Проанализируйте влияние различных факторов на удовлетворенность трудом. Ответ запишите.

4 Что представляет собой социальный контроль в сфере трудовых отношений? Укажите его основные элементы и виды, приведите примеры.

Темы рефератов

1 Социология труда как отраслевая дисциплина.

2 Миграция как вид социально-трудовой мобильности.

Словарь ключевых терминов

Квалификация – степень и вид профессиональной обученности работника, совокупность его знаний, умений и навыков, поведенческих и мотивационных установок, необходимых для выполнения им определенной работы.

Предмет труда – вещество природы, на которое воздействуют средства труда. Предметы труда подразделяются на сырье (необработанное вещество) и полуфабрикат (частично обработанное вещество).

Продукт труда – это получившее окончательную обработку вещество природы, законченная вещь. Это конечная цель простого процесса труда, ради которой он начинался. В экономическом смысле продукт труда рассматривается с точки зрения его потребительской стоимости как повод для разворачивания товарно-денежных отношений. В социологическом смысле он является исходной клеточкой системы распределительных отношений. Именно в связи с присвоением, разделением и распределением продукта труда, а также средств труда в обществе складываются отношения господства-подчинения, отчуждения, неравенства и эксплуатации.

Содержательность труда – это насыщенность труда умственной деятельностью, выражение сложности, разнообразия выполняемых трудовых функций, интеллектуально-психологическая характеристика труда.

Специальность (от латинского слова *spesies*, что означает род, вид, занятие) – отрасль производства, науки, техники, искусства и т. п. как область чьей-либо деятельности, работы или учебы.

Средства труда – это объект или совокупность объектов, которые человек помещает между собой и предметом труда (машины, станки, инструменты, здания, сооружения, дороги, каналы).

Субъект труда – конкретный человек, осуществляющий процесс труда.

Труд – по своему содержанию это целесообразная, сознательная деятельность, в процессе которой человек при помощи орудий труда осваивает, изменяет и приспособливает к своим целям предметы природы. Труд как обмен веществ между человеком и природой означает, что человек использует механические, физические, химические и другие свойства предметов и явлений природы и заставляет их взаимно влиять друг на друга для достижения заранее намеченной цели.

Характер труда – это его конкретная социально-экономическая форма (примитивный ручной труд раба, ручной ремесленный труд, наемный труд на машинном производстве), это социально-экономический способ соединения работников со средствами труда. Характер труда определяется степенью развитости социально-экономических отношений данного общества, отражает положение работников в процессе труда. Его признаками выступают отношения собственности, степень социальных различий в процессе труда (по социальному престижу, условиям труда и т. д.), отношение к труду.

Профессия – это устойчивый и относительно широкий вид трудовой деятельности, являющийся источником дохода, предусматривающий определенную совокупность теоретических знаний, практического опыта, трудовых навыков, который определяется разделением труда и его функциональным содержанием. В социальном аспекте профессия обозначает большую группу людей, объединенных общим родом занятий, трудовой деятельностью.

При определении профессии следует подчеркнуть, что это особого рода деятельность индивида, имеющая рыночную стоимость; этой деятельностью он занимается постоянно с целью получения устойчивого дохода, и эта деятельность предопределяет его социальное положение. Профессия является социальной ролью, которая зависит от общего разделения труда в обществе. Поскольку специализация индивидов есть их функция в обществе, профессия является важным фактором, определяющим престиж личности, ее доход, классовое положение и стиль жизни. Профессиональная дифференциация может ограничивать возможности как самого индивида, так и его детей.

15 Трудовая адаптация и социальный контроль в сфере труда. Трудовые конфликты и их разрешение

1 Понятие, виды и структура трудовой адаптации. Социальный механизм трудовой адаптации.

2 Отношение к труду. Удовлетворенность трудом. Факторы, влияющие на отношение к труду.

3 Сущность социального контроля в сфере труда. Основные элементы системы социального контроля. Функции социального контроля в трудовом коллективе.

4 Сущность, структура, причины конфликтов в сфере труда. Типы трудовых конфликтов. Стратегии разрешения конфликтных ситуаций.

Контрольные вопросы и задания для самостоятельной работы

1 Используя словари и учебную литературу по социологии и экономической социологии, составьте словарь по теме и запишите в рабочую тетрадь содержание следующих понятий: «трудовая адаптация», «социальный контроль», «отношение к труду», «удовлетворенность трудом», «конфликт», «социальное партнерство».

2 Какие факторы влияют на отношение к труду и удовлетворенность трудом? Проанализируйте их влияние.

3 Что представляет собой социальный контроль в сфере трудовых отношений? Укажите его основные элементы и виды, приведите примеры.

Темы рефератов

1 Управленческий контроль над трудовым процессом. Эволюция управленческих парадигм.

2 Социальные отношения в трудовом коллективе. Социально-психологический климат в трудовом коллективе.

3 Конфликтный менеджмент.

4 Функции и последствия трудовых конфликтов.

Словарь ключевых терминов

Отношение к труду – это субъективно-индивидуальное выражение связи индивида с его непосредственным занятием, которое проявляется в высказываниях и поступках человека. Отношение к труду проявляется еще и в общественной оценке труда (престиж профессии, труд как высшая ценность).

Отношение к труду определяется объективными и субъективными факторами. Объективными факторами являются содержание и характер труда, условия труда (социально-экономические, социально-политические, социально-психологические и др.). Под воздействием таких условий, как возможность служебного продвижения, возможность повышения квалификации, возможность повышения заработной платы, у работников складываются позитивные или негативные ценностные ориентации на труд. Субъективные факторы – это и есть система ориентаций и мотивов трудовой деятельности. На современном этапе развития общества наиболее характерным типом мотивации является ориентация на зарабатывание. Усилению этого типа мотивации в 90-е гг. спо-

способствовали инфляция и падение жизненного уровня населения, безработица, трудности индивидуальной интеграции в рыночные отношения.

Социальное партнерство – в широком смысле означает специфический тип общественных отношений, который предполагает использование мирных, основанных на конструктивном согласии и сотрудничестве принципов, форм и методов реализации интересов основных групп и слоев общества. В узком смысле социальное партнерство рассматривается как взаимодействия работодателей (нанимателей), нанимаемых работников и государства по поводу складывающихся в обществе социально-трудовых отношений, разработки и реализации социально-экономической политики в трудовой сфере. Представителями сторон социального партнерства выступают объединения (союзы) нанимателей, объединения людей наемного труда (профессиональные союзы) и органы государственного управления.

Основными принципами современных социально-партнерских отношений являются трипартизм (трехстороннее сотрудничество), равноправие сторон, следование конвенциям и рекомендациям Международной организации труда (МОТ), нормам национального законодательства, добровольность принятия сторонами обязательств перед другой стороной (другими сторонами), приоритетность примирительных процедур в случае возникновения споров и конфликтов, отказ от односторонних действий, нарушающих договоренности и др. Для реализации социально-партнерских отношений необходимо наличие в обществе определенных политических, экономических, культурно-психологических условий.

Социальный контроль – это совокупность средств, с помощью которых общество или социальная группа (трудовой коллектив) обеспечивают упорядоченное взаимодействие индивидов посредством нормативного регулирования. Сущность социального контроля в сфере труда состоит в регуляции трудового коллектива, обеспечивающей его целостность, экономическую рациональность, морально-правовую устойчивость, физическую защиту работников от неблагоприятных условий производства, предотвращение девиантного поведения членов коллектива.

Основными функциями социального контроля в трудовом коллективе являются следующие:

- 1) оценочная (сравнение социально-значимого поведения работников с действующими в коллективе нормами);
- 2) стимулирующая (воздействие на поведение работников путем реагирования на их позитивное и негативное поведение);
- 3) укрепление трудовой дисциплины (обеспечение условий для выполнения работниками предъявляемых к ним требований в соответствии с установленным порядком).

Трудовая адаптация – это социальный процесс освоения личностью новой трудовой ситуации, который предполагает взаимное воздействие индивидов друг на друга, включение индивида в систему отношений трудового коллектива, усвоение новых социально-трудовых ролей, ценностей, норм, соотне-

сение своей индивидуальной позиции с целями и задачами трудового коллектива, взаимодействие работника и трудового коллектива.

Выделяют первичную и вторичную трудовую адаптацию. Первичная имеет место при первичном вхождении работника в трудовую среду, вторичная – при смене рабочего места, профессии, должности и т. д.

Удовлетворенность трудом – это одна из характеристик отношения к труду. Она выступает как оценочное отношение человека или группы людей к собственной трудовой деятельности, различным аспектам ее условий и выражается не только в плохом или хорошем настроении, но и очень сложном поведении.

16 Роль социальных организаций и институтов в осуществлении экономической деятельности

1 Понятие социального института. Институциональные свойства экономической системы. Виды экономических институтов.

2 Социально-экономические концепции роли и места государства в регулировании общественного производства (А. Смит, Д. М. Кейнс, Ф. Хайек).

3 Роль социальных организаций в осуществлении экономической деятельности. Черты хозяйственной организации. Усложнение социальных организаций в сфере экономики

Контрольные вопросы и задания для самостоятельной работы

1 Используя словари и учебную литературу по социологии и экономической социологии, составьте словарь по теме и запишите в рабочую тетрадь содержание следующих понятий: «социальный институт», «социальная организация», «социальная система».

2 Укажите основные виды экономических институтов.

3 Назовите основные признаки простой социальной организации и сложной социальной организации. Приведите примеры сложных и простых социальных организаций в сфере экономики.

4 Приведите примеры бюрократических организаций в сфере экономики. Как трактовал бюрократизм М. Вебер?

Словарь ключевых терминов

Бюрократия – узаконенное господство в организации формальных норм и правил, которыми руководствуются в своих действиях и взаимоотношениях должностные лица. Бюрократия – это очень широкое понятие, которое обозначает:

- 1) специфическую группу людей, занимающих властные позиции в обществе;
- 2) определенный тип действий и характер взаимоотношений между людьми;

3) систему норм и правил поведения, своеобразный стиль руководства и образ жизни;

4) социальный институт общества.

Теорию бюрократической организации разработал М. Вебер. Классическое толкование бюрократизма, разработанное этим автором, расходится с обыденным значением. В обыденном значении «бюрократизм» имеет негативный подтекст и означает чиновничью рутину, волокиту, формализм и канцелярщину, негодный способ ведения дел. М. Вебер описывает бюрократизм как научное понятие, обозначающее рациональную форму управления современной иерархической организацией.

Власть – это способность и возможность влиять на ситуацию и определять действия других людей. Система власти включает в себя отношения господства – подчинения, отношения иерархии, отношения субординации (многоуровневого подчинения). Выделяют два основных вида власти в организации:

- 1) формальная власть руководителя;
- 2) неформальная власть лидера.

Формальная власть руководителя исходит от официальной позиции индивида в организации, от занимаемой должности. Неформальная власть лидера исходит от личностных качеств индивида, его авторитета. Авторитет является персональной характеристикой личности, он подразумевает добровольное подчинение людей данной личности в силу проявления ею особых индивидуальных качеств.

Социальный институт – устойчивая форма организации и регулирования совместной жизнедеятельности людей, которые организованы в группы или ассоциации, где произведено разделение на статусы и роли в соответствии с потребностями данной социальной группы или общества в целом, где существует система правил и норм, а также контроль за их исполнением; это совокупность социальных связей, норм, предписаний, статусов, ролей и процедур, которые управляют целыми сферами социальной жизни и посредством которых удовлетворяются потребности общества или группы.

В современном белорусском обществе происходит преобразование ряда прежних экономических институтов (производство, банковская система) и формирование новых экономических институтов (частная собственность, предпринимательство). Во время быстрых социально-экономических изменений многие традиционные институты либо прекращают свою деятельность, либо адаптируются к решению новых задач. С другой стороны, формирование новых социальных институтов требует определенного времени: в результате люди сталкиваются с трудностями неурегулированности возникающих новых социальных отношений и поддержания порядка в обществе.

Социальная организация – система социальных отношений, объединяющих определенное число индивидов или групп для достижения определенной цели (например, вуз, поликлиника, симфонический оркестр, библиотека, правительственное учреждение, футбольная команда, политическая партия, промышленное предприятие, торговая организация, банк и т. д.).

Основными составляющими самой простой организации являются люди, входящие в нее, цели, для которых она создана, сознательная координация действий людей (т. е. управление) для достижения стоящей перед ней цели. Но чаще организации представляют собой более сложные формы социального взаимодействия. Они образованы совокупностью людей, объединившихся в процессе деятельности, где за каждым входящим в нее индивидом распределены и закреплены определенные функции и роли.

Большинство организаций в обществе являются сложными. Необходимо выделить общие характеристики, присущие всем сложным организациям.

Во-первых, наличие выраженной общей цели, которая не сводится к сумме индивидуальных целей тех, кто в нее входит.

Во-вторых, сложная организация использует ресурсы (людей, материальные средства, технологии, информацию) для достижения желаемых результатов. Каждая организация зависит от внешней среды, из которой она черпает ресурсы. К внешней среде относят экономические, политические, правовые, экологические, культурные и другие условия, в которых действует организация.

В-третьих, разделение труда по горизонтали, наличие подразделений. Каждая организация имеет различные отделы, службы, лаборатории, цехи и т. п. для решения конкретных задач. В этом смысле каждая сложная организация является совокупностью более мелких (простых) организаций.

В-четвертых, сложная организация имеет разделение труда по вертикали (иерархия) и координирование деятельности подразделений (управление). Так как организация состоит из подразделений, кто-то должен координировать их работу, направляя их действия для достижения общих целей. Эта деятельность получила название *управление*.

В-пятых, для сложной организации характерна высокая степень формализации отношений, т. е. наличие правил, регламентаций, охватывающих почти всю сферу поведения индивида в организации, что не исключает существование в ней неформальных структур и связей.

В-шестых, члены организации за выполняемые ими функции, как правило, получают вознаграждение.

Таким образом, под сложной организацией следует понимать систему социальных отношений, ориентированную на достижение общих целей, обладающую собственными ресурсами, внутренней нормативной и статусной структурами, имеющих разделение труда по вертикали и горизонтали, в рамках которых члены организации за определенное вознаграждение выполняют отведенные им функциональные роли. Если определяющим признаком простой организации является цель, то в сложной организации производными от нее являются иерархия и управление, а также упорядоченность взаимосвязей между ее членами посредством высокой степени формализации отношений.

Организационная культура – совокупность норм, ценностей, мнений, традиций, отражающихся в поведении членов организации на всех ее уровнях. Это своеобразный неписанный кодекс поведения членов организации. К основным показателям организационной культуры относят компетентность и мотив-

вацию на достижение. Под компетентностью обычно понимается мера соответствия знаний, умений и опыта конкретных лиц реальному уровню сложности выполняемых ими задач и решаемых проблем, компетентность включает такие качества, как инициатива, сотрудничество, способность работать в группе, коммуникативные способности, умение учиться, оценивать, логически мыслить. Мотивация на достижение означает ориентированность организации на постановку напряженных, но реально выполняемых задач, на целеустремленную работу по решению стоящих перед нею проблем.

17 Социокультурные аспекты теневой и криминальной хозяйственной деятельности. Домашнее хозяйство

1 Понятие девиантного поведения. Девиантное поведение в экономике и его виды.

2 Понятие теневой и неформальной экономики. Криминальная экономическая деятельность.

3 Сущность домашнего хозяйства. Экономический и социологический подходы к его рассмотрению. Структура домашнего хозяйства и его уровни.

Контрольные вопросы и задания для самостоятельной работы

- 1 Какие существуют виды отклоняющегося поведения?
- 2 Каковы причины отклоняющегося (девиантного) поведения?
- 3 Что такое социальный контроль?
- 4 Каковы основные средства социального контроля?

Темы рефератов

- 1 Теория девиантного поведения Г. Беккера.
- 2 Теория девиантного поведения З. Фрейда.
- 3 Теория девиантного поведения Э. Дюркгейма.
- 4 Теория девиантного поведения Т. Парсонса и Р. Мертона.
- 5 Трансформация домохозяйств на глобальном и национальном уровне.

Словарь ключевых терминов

Девиантное поведение – действия индивида, отклоняющиеся от общепринятых социальных норм.

Домашнее хозяйство – это обособленная на базе собственных (и привлеченных) ресурсов хозяйственная и социально-культурная деятельность, организованная семьей (а также индивидом или группой индивидов) для обеспечения жизнедеятельности (индивидуально-семейного воспроизводства). Экономическая социология определяет домашнее хозяйство как первичную социальную

организацию. Его члены объединены общими целью, деятельностью, интересами, находятся в устойчивом непосредственном личном общении и особых групповых ценностей и норм поведения. Домашнее хозяйство имеет общую социально-естественную основу объединения (кровное родство, общность территории и т. д.).

Криминальная (нелегальная) экономика – незаконная экономическая деятельность, охватывающая такие виды производства товаров и услуг, которые прямо запрещены существующим законодательством, изъяты из свободного хозяйственного обращения (производство и продажа, в обход установленных правил, оружия; производство и продажа наркотиков; проституция; контрабанда).

Неформальная экономика – экономическая деятельность, осуществляемая в основном на законном основании индивидуальными производителями или предприятиями, принадлежащими отдельным лицам, которые не оформляются в установленном порядке, а основаны на неформальных отношениях между участниками производства и могут (полностью или частично) производить продукты или услуги для собственного потребления. Часто неформальная экономика основана на вторичной занятости; во многих случаях ею занимаются непрофессионально (например, продажа садоводами фруктов, овощей, цветов с собственного огорода).

Теневая экономика – экономическая деятельность, скрывающаяся от общества и государства, находящаяся вне государственного контроля и учета. Теневая экономика включает в себя скрытую, неформальную и нелегальную экономическую деятельность.

Список литературы

- 1 **Бабосов, Е. М.** Общая социология / Е. М. Бабосов. – Минск: ТетраСистемс, 2004. – 640 с.
- 2 **Бабосов, Е. М.** Прикладная социология / Е. М. Бабосов. – Минск: ТетраСистемс, 2000. – 496 с.
- 3 **Бабосов, Е. М.** Экономическая социология. Вопросы и ответы / Е. М. Бабосов. – Минск: ТетраСистемс, 2004. – 224 с.
- 4 **Волков, Ю. Г.** Социология: учебник / Ю. Г. Волков. – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва: Альфа-М: ИНФРА-М, 2015. – 512 с.
- 5 **Горохов, В. Ф.** Социология: в 2 ч.: учебник и практикум для вузов / В. Ф. Горохов. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва : Юрайт, 2020. – Ч. 1. – 250 с.
- 6 **Горохов, В. Ф.** Социология: в 2 ч.: учебник и практикум для вузов / В. Ф. Горохов. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва : Юрайт, 2020. – Ч. 2. – 249 с.
- 7 **Добреньков, В. И.** Социология: учебник / В. И. Добреньков, А. И. Кравченко – Москва : ИНФРА-М, 2017. – 624 с.
- 8 **Ельникова, Г. А.** Социология : учебное пособие / Г. А. Ельникова. – Москва: ИНФРА-М, 2017. – 181 с.

- 9 **Зерчанинова, Т. Е.** Социология : учебник для вузов / Т. Е. Зерчанинова, Е. С. Баразгова. – 3-е изд., испр. и доп. – Москва : Юрайт, 2020. – 202 с.
- 10 **Игебаева, Ф. А.** Социология: учебное пособие / Ф. А. Игебаева. – Москва: ИНФРА-М, 2016. – 236 с.
- 11 История социологии / Под ред. А. Н. Елсукова, Г. Н. Соколовой, А. А. Грицанова. – Минск: Вышэйшая школа, 1997. – 381 с.
- 12 **Канашевич, Н. М.** Социология. Вопросы теории и методологии / Н. М. Канашевич. – Могилев: МГУ им. А. А. Кулешова, 1999. – 472 с.
- 13 **Канашевич, Н. М.** Экономическая социология: курс лекций / Н. М. Канашевич. – Могилев: МГУ им. А. А. Кулешова, 2009. – 200 с.
- 14 **Кобяк, О. В.** Экономическая социология / О. В. Кобяк. – Минск: ФУАинформ, 2002. – 196 с.
- 15 **Кравченко, А. И.** Социология / А. И. Кравченко. – Москва: Академический Проект, 2001. – 508 с.
- 16 **Осипов, Г. В.** Социология. Основы общей теории: учебник для вузов / Г. В. Осипов, Л. Н. Москвичев. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва: НОРМА; ИНФРА-М, 2015. – 912 с.
- 17 **Плаксин, В. Н.** Социология : учебник и практикум для прикладного бакалавриата / В. Н. Плаксин. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва : Юрайт, 2019. – 313 с.
- 18 **Радаев, В. В.** Экономическая социология. Курс лекций / В. В. Радаев. – Москва: Аспект-Пресс, 2000. – 368 с.
- 19 **Самыгин, С. И.** Социология: социальные институты, структура и процессы: учебник / С. И. Самыгин, К. В. Воденко. – Москва: РИОР; ИНФРА-М, 2016. – 252 с.
- 20 **Соколова, Г. Н.** Экономическая социология / Г. Н. Соколова. – Минск: Вышэйшая школа, 2013. – 384 с.
- 21 **Соколова, Г. Н.** Экономическая социология: курс лекций / Г. Н. Соколова, О. В. Кобяк. – Минск: Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2005. – 188 с.
- 22 Социология : учебник для академического бакалавриата / Под общ. ред. А. С. Тургаева. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва : Юрайт, 2019. – 397 с.
- 23 **Столбов, В. П.** Социология / В. П. Столбов. – 2-е изд., перераб. – Москва: ИНФРА-М, 2016. – 413 с.
- 24 **Тощенко, Ж. Т.** Социология: / Ж. Т. Тощенко. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 607 с.
- 25 **Фролов, С. С.** Социология / С. С. Фролов. – Москва: Логос, 1996. – 360 с.
- 26 **Экономическая социология: учебник** / М. А. Васьков [и др.] – Москва: РИОР, ИНФРА-М, 2016. – 252 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/525198>. – Дата доступа: 04.04.2022.
- 27 **Яковчук, В. Н.** Экономическая социология. Сокращенный курс / В. Н. Яковчук. – Минск: БГЭУ, 2002. – 122 с.