развитии и, одновременно, важнейшая общественная сфера, влияющая на всю социально-культурную и экономическую сферу региона. Процесс регионализации позволяет рассматривать социальную систему региона как сложное, многокомпонентное и многоуровневое, саморазвивающееся целое. Сложность проблемы регионализации предполагает поиск адекватных ей систем методологического осмысления.

Список литературы

1. *Феофанов К.А.* Цивилизационные детерминанты межгендерных отношений // Социально-гуманитарные знания. 2011, № 2.

2. Будущее России и новейшие социологические подходы: Всероссийская научно-теоретическая конференция // Материалы конференции. М., 2010.

3. *Ильин А.В.* Компетенция органов местного самоуправления // Российский следователь. 2004. №1.

© Феофанов К.А.,
© Караваева Ю.И.

И.О. Макин

КОМПРОМИСС КАК МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

МАКИН Иван Олегович – кандидат социологических наук, соискатель социологического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова (e-mail: ivanivanov7618989@mail.ru)

Аннотация. *Компромисс рассматривается как одна из форм экономического поведения, направленная на регулирование экономических конфликтов и противоречий и способная проявляться как составляющая любой другой формы экономического поведения.*

Ключевые слова: *компромисс, модели экономического поведения, рыночное поведение, потребительское поведение, обменное поведение, компромиссные соглашения.*

Компромисс может рассматриваться как модель экономического поведения, если он возникает в экономической сфере. Чтобы это доказать, следует, видимо, прежде всего определить само понятие «экономическое поведение». Экономическое поведение – поведение, связанное с перебором экономических альтернатив с целью рационального выбора, то есть

выбора, в котором минимизируются издержки и максимизируется чистая выгода. Предпосылками экономического поведения выступают экономическое сознание, экономическое мышление, экономические интересы, социальные стереотипы. При этом каждый феномен по-своему формирует тот или иной тип экономического поведения. Так, например, техника экономического мышления – это некая предпосылка, которой человек руководствуется в своем поведении. Исходя из баланса рациональности и эмоциональности своего мышления индивиды предпринимают лишь те действия, которые принесут им наибольшую чистую пользу. В общении между собой, особенно по поводу распределения и потребления ограниченных экономических ресурсов, субъекты преследуют свои экономические интересы, удовлетворяют свои насущные потребности. Это вторая предпосылка их экономического поведения, позволяющая во многом его предсказывать. Действуя в собственных интересах, люди создают возможность выбора для других, и общественная координация формируется как процесс непрерывного приспособления к изменениям в чистой выгоде, возникающим в ходе их взаимодействия. Существует несколько моделей экономического поведения индивидов, содержащих механизмы общественной координации.

Первая модель, основанная на методологии английского экономиста и философа А. Смита, строится на признании компенсаторной роли заработной платы в качестве основы экономического поведения субъекта. Функционирование модели детерминируется пятью главными условиями, которые компенсируют малый денежный заработок в одних занятиях и уравновешивают большой заработок в других: 1) приятность или неприятность самих занятий; 2) легкость и дешевизна или трудность и дороговизна обучения им; 3) постоянство или непостоянство занятий; 4) большее или меньшее доверие, оказываемое тем лицам, которые занимаются ими; 5) вероятность или невероятность успеха в них. Эти условия определяют баланс действительных или воображаемых выгод и издержек, на которых основывается рациональный выбор индивида. Альтернативные варианты, выбираемые в каждом из пяти условий зарабатывания денег исходя из склонностей и предпочтений людей, определяют их экономическое поведение.

Анализ экономического поведения индивида, в контексте методологии А. Смита, показывает, что в отечественной экономике в процессе становления рыночных отношений явно доминируют два базовых типа экономического поведения субъектов: дорыночный и рыночный. Дорыночный тип поведения характеризуется формулой «гарантированный доход ценой минимума трудовых затрат» или «минимум дохода при минимуме трудовых затрат». В целом для носителей дорыночного типа поведения характерно неприятие рынка или настороженное отношение к нему, низкая оценка собственных представлений о рыночной экономике, высокий уровень

социальной и психологической напряженности личности, находящейся под сильным влиянием социальных стереотипов, выработанных в годы советской экономики.

Рыночный тип поведения предполагает высокую степень экономической активности со стороны субъекта, понимание им того, что рынок предоставляет возможности для повышения благосостояния соответственно вложенным усилиям, знаниям, умениям. Собственно рыночный тип поведения еще только начинает формироваться и в сильной мере зависит от хода экономических реформ и их соответствия социальным ожиданиям экономически активных индивидов.

Неизбежные издержки формирования рынка труда привели к возникновению еще одного типа экономического поведения – псевдорыночного. Псевдорыночный тип экономического поведения характеризуется формулой «максимум дохода ценой минимума трудовых затрат». Наличие псевдорыночного типа поведения в той или иной социальной системе свидетельствует о низком уровне ее развития, отсутствии четко выраженной концепции этого развития, что характерно в той или иной мере для развивающихся стран.

Вторая модель, основанная на методологии американского экономиста П. Хейне, исходит из того, что экономический образ мышления имеет четыре взаимосвязанные особенности: люди выбирают; только индивиды выбирают; индивиды выбирают рационально; все общественные отношения можно трактовать как рыночные отношения. Названные условия создают определенный баланс действительных или воображаемых выгод и издержек, на которых основывается рациональный выбор индивида. Делая этот выбор, индивид предпринимает действие, которое принесет ему в соответствии с его ожиданиями наибольшую чистую пользу. При этом чем серьезнее экономические обоснования выбора, тем больше вероятность того, что он будет рациональным.

Необходимыми свойствами-ограничениями экономической теории П. Хейне являются: во-первых, признание безусловной рациональности человека; во-вторых, абсолютизация рационального выбора; в-третьих, акцентирование внимания на возможности осуществления выбора единичным индивидом. Осуществляя рациональные выборы, основанные на ожидании чистой выгоды, индивиды предпринимают определенные действия, прогнозируемые другими людьми. Когда пропорция между ожидаемой выгодой и ожидаемыми затратами на какое-либо действие увеличивается, люди совершают его чаще, если уменьшается – реже. Тот факт, что почти каждый предпочитает большее количество денег меньшему, неимоверно облегчает весь процесс; деньги здесь подобны смазочному материалу, крайне важному для механизма общественного сотрудничества. Умеренные изменения денежных затрат и денежных выгод в тех или иных случаях могут побудить большое число людей изменить свое поведение

таким образом, что оно окажется лучше согласованным с действиями других людей, осуществляемыми в то же самое время. В этом и заключается главный механизм сотрудничества между членами общества, позволяющий им обеспечивать удовлетворение своих потребностей, используя доступные для этого средства.

Ограниченность объяснительных возможностей экономической теории П. Хейне преодолевается в ходе создания социологизированной модели экономического поведения. Последняя включает в себя: во-первых, действия, детерминированные коллективным выбором; во-вторых, иррациональные выборы индивидов, которые часто имеют место в жизни и связаны с присутствием в структуре человеческой психики компонентов бессознательного; в-третьих, действия, детерминированные экономическими интересами и социальными стереотипами. Согласно этой модели выбор индивидов в реальной ситуации определяется: состоянием баланса рационального и эмоционального в экономическом мышлении; подвижностью равновесия нормативного и индивидуального в социальном стереотипе; и, наконец, более глубинными причинами (часто не зависящими от них) – их экономическими интересами. Преследуя свои экономические интересы, люди приспосабливаются к поведению друг друга, соблюдая принятые правила игры, адаптируются к меняющейся ситуации, стремясь получить максимальную чистую выгоду (за вычетом издержек) в результате своих выборов.

Действие каждой модели экономического поведения подчинено определенному социальному механизму регулирования экономических отношений, что открывает возможности научного управления ими[1].

Также можно выделить следующие классические виды экономического поведения[2], реализуемые в различных фазах воспроизводственного цикла: *дистрибутивное (распределительное), производственное, обменное и потребительское.*

Дистрибутивное (распределительное) поведение. Этот вид экономического поведения вытекает из понимания рынка как процесса перераспределения огромной массы экономических ресурсов. Фактически дистрибутивные модели экономического поведения – поведенческие элементы многоликого института собственности, которые демонстрируют множество вариантов доступа к экономическим ресурсам, права контроля над ними. Дистрибутивное (распределительное) поведение отражает в своих основных компонентах функционально-нормативные предписания института собственности и конституционно закрепленных правовых режимов, которые задают принципы и рамки его реализации. Дистрибутивное пове-

[1] См.: Социология: Энциклопедия / сост. А.А. Грицанов, В.Л. Абушенко. Минск: Книжный дом, 2003. С. 431.

[2] См.: *Верховин В.И.* Экономическое поведение как предмет социологического анализа // Социологические исследования. 1994. № 10. С. 120–125.

дение обеспечивает соединение различных субъектов с экономическими ресурсами, определяет норму и меру присвоения полезных свойств этих ресурсов, а также механизмы и способы их перераспределения от одного пользователя к другому.

Производственное поведение связано прежде всего с накоплением, концентрацией материальных, технологических, интеллектуальных, организационных и других ресурсов, их соединением и комбинированием с целью получения благ с фиксированными потребительскими свойствами и прибыли (дохода) от их обращения на рынке. Весьма усложняется процесс рассмотрения производственного поведения и «заложенных» в нем принципов максимизации при выделении двух важнейших аспектов его реализации. Первый аспект касается объединения человеческих ресурсов, он проявляется в функционировании институциональных механизмов их интеграции. Эта проблематика рассматривается социологией организаций. Второй аспект касается специфики профессиональных действий множества людей, включенных по различным причинам в производственный процесс и реализующих множество программ и моделей трудового поведения. Трудовое поведение – это специализированная профессиональная активность, связанная преимущественно с использованием и применением исходных ресурсов (факторов производства), преобразующихся, трансформирующихся в конечные или промежуточные продукты. Однако, реализуя эти функции, значительное большинство занятых имеют весьма смутное представление (а часто не имеют никакого) о том, кто, каким образом, какими средствами и в какой степени обеспечивает целостность и конечную эффективность (прибыльность) производственного процесса. Следовательно, их ареал экономических интересов в основном концентрируется вокруг функций, заданных тем рабочим местом, которое они занимают.

Обменное поведение обеспечивает движение различных экономических благ (товаров, услуг, информации) на рынке на основе учета и сравнения их ценности. Мера дефицитности обращающихся товаров проявляется в ценах. Она управляет действиями множества субъектов, являющихся по отношению друг к другу продавцами и покупателями. Экономический обмен – это массовый вероятностный процесс, в котором задействовано множество продавцов и покупателей, что способствует выравниванию шансов сторон в процессе реализации ими своих преимуществ. Ценовые условия одних продавцов могут заменяться ценовыми условиями других, более выгодных покупателю. Можно выделить множество цепочек и схем социального обмена, а также разнообразные измерители социального обмена. Одни из них (например, деньги) универсальны и применимы в оценке множества ситуаций и действий, другие действуют только в определенных социокультурных и личностных контекстах. Некоторые формулы социального обмена неясны наблюдателям со стороны, не понимающим

ценностно-смысловых программ, определяющих конкретные принципы обмена. Речь идет о тех действиях, при которых обмен задается определенной системой ценностей, приемлемых только для одних людей и неприемлемых для других.

Потребительское поведение обеспечивает извлечение экономических благ из товарного оборота и присвоение их полезных свойств с целью удовлетворения многочисленных потребностей человека. Фаза потребления характерна для большинства субъектов экономического поведения, использующих те или иные ресурсы для собственных нужд. Функционально непосредственный процесс потребления обусловлен сложившейся на определенном этапе общественного развития структурой человеческих потребностей и стандартов потребления, которая синхронна системам благ, предоставляемых обществом. Непосредственный процесс потребления – сторона потребительского поведения. Он является результирующим элементом всех других экономических и неэкономических действий, которые делают возможным сам процесс воспроизводства и жизнеобеспечения домашних хозяйств. Естественно, что структура и качество жизнеобеспечения могут быть весьма различны. Они имеют два пограничных уровня: первый находится на границе физиологического минимума, за которым начинается деградация, второй – в зоне престижного потребления, превышая разумные рациональные нормы и стандарты. Исходный баланс потребления определяется тремя составляющими: уровнем дохода, стандартом потребления и степенью компетентности субъектов калькулировать свои действия, не выходя за пределы тех ресурсов, которыми они обладают. Естественно, что структура потребительского поведения неотделима от конкретных социокультурных матриц, которые определяют доминанты и приоритеты потребительского поведения, их функциональные и ритуально-символические характеристики. Этот аспект приобретается и усваивается традиционно-опытным путем. Таким образом, конкретные стандарты и соответствующие им структуры потребления являются в большей степени фактом социальных привычек, традиций и стереотипов, чем чисто рациональных действий. Процесс потребления включает в себя некий каркас, который делает возможным и целесообразным весь процесс потребления, в том числе и те рациональные схемы поведения, которые реализуются внутри его. Это связано с тем, что сам по себе процесс потребления не существует как автономный феномен, но всегда детерминируется набором инструментальных и терминальных ценностей, которые доминируют в конкретной социальной среде и в конечном счете служат ориентиром потребительского выбора. Естественно, что эти стандарты и ориентиры могут быть различными, что указывает на многообразие культурных форм потребления.

Рациональность моделей потребительского поведения определяется и тем, что они должны обеспечить защиту и воспроизводство определенной

системы ценностей, на основе которых функционируют конкретные потребительские ячейки. Речь идет о системе традиций и образцов поведения, которые репрезентируют социальную матрицу домашних хозяйств, делая ее конкретной и относительно самостоятельной культурной единицей. Последняя, базируясь на определенных ценностях и предпочтениях, сохраняет и транслирует конкретные модели потребительского выбора, передаваемые другим поколениям.

При изучении компромиссного экономического поведения следует обратиться к определению термина «компромисс» в экономике. Экономические компромиссы – категория, применяемая в процессе принятия решения по комплексу вопросов предпринимательской деятельности. Она выражается в расчетах, отражающих интересы как различных подразделений фирм, так и всех фирм – участниц экономического процесса.

Экономические отношения в любом обществе ярко и убедительно демонстрируют диалектическое единство противоположностей интересов, связанное с общественным характером процессов производства, распределения, обмена и потребления благ. В этих процессах неизбежно возникают, проявляются и развиваются противоречия интересов: конфликты интересов работников и работодателей; конкуренция между производителями благ по поводу максимизации своей прибыли; конкуренция между покупателями по поводу цены, количества и качества приобретаемых товаров; конфронтация интересов продавцов и покупателей по поводу уровней цен и объема купли-продажи в процессе согласования условий рыночных сделок. В естественных экономических процессах разрешение противоречий интересов достигается путем взаимоприемлемых частичных уступок своих интересов каждым из противостоящих друг другу субъектов, то есть путем согласований и компромиссных соглашений. При этом субъекты экономических отношений должны располагать определенными экономическими силами, вынуждающими противную сторону к уступкам. Кроме экономических сил на компромиссные соглашения могут влиять также внеэкономические силы: давление монополий, государственное регулирование, интересы профсоюзов и криминала, дефицитность ресурсов[1].

Из сказанного выше видно, что компромисс – одна из форм экономического поведения, направленная на регулирование экономических конфликтов и противоречий и способная проявляться как составляющая любой другой формы экономического поведения.

Список литературы

1. Социология: Энциклопедия / Сост. А.А. Грицанов, В.Л. Абушенко. М.: Книжный дом, 2003.

[1] См.: *Кардаш В.А.* Системная диалектика экономических отношений // Экономический вестник РГУ. 2004. Т. 2. № 3. С. 35

2. *Верховин В.И.* Экономическое поведение как предмет социологического анализа // Социологические исследования. 1994. № 10.

3. *Кардаш В.А.* Системная диалектика экономических отношений // Экономический вестник РГУ. 2004. Т. 2. № 3.

© Макин И.О., 2011

А.Г. Потеенко

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В РАМКАХ ШОС

ПОТЕЕНКО Алексей Георгиевич – соискатель ученой степени кандидата политических наук кафедры национальных и федеративных отношений РАНХиГС (e-mail: feyzba@ur.rags.ru)

Аннотация. *Охарактеризованы приоритетные направления развития международного сотрудничества Шанхайской организации со странами Центральной Азии, Евросоюза, в том числе в области антитеррористической деятельности. В рамках ШОС рассматривается формирование общей энергетической политики и создание единого энергетического пространства, а также перспективы создания энергетического клуба стран ШОС.*

Ключевые слова: *ШОС, международное антитеррористическое сотрудничество, энергетическое взаимодействие, партнерство.*

Деятельность ШОС первоначально охватывала сферу взаимных внутрирегиональных действий по пресечению террористических актов, а также сепаратизма и экстремизма в Средней Азии. Среди документов, подписанных участниками установочного саммита ШОС, была Шанхайская конвенция о борьбе с терроризмом, сепаратизмом и экстремизмом (2001 г.), которая впервые на международном уровне закрепила определение сепаратизма и экстремизма как насильственных преследуемых в уголовном порядке деяний. С того времени страны-участницы отводят первоочередное место вопросам урегулирования внутренних конфликтов, достижения консенсуса в противодействии экстремизму и наркомафии, свидетельством чего вначале стало создание региональной антитеррористической структуры, а затем и подписание Договора о долгосрочном добрососедстве, дружбе и сотрудничестве. В результате деятельности региональной антитеррористической структуры (РАТС) на территории ШОС