



ფონდი ღია საზოგადოება - საქართველო

OPEN SOCIETY - GEORGIA FOUNDATION

სოციალურ მეხნიერებათა სერია

ღია მეზვრიშვილი

ეკონომიკური სოცოლოგია

(ეკონომიკა და საზოგადოება)

„მეცნიერება“

თბილისი

2003

სერვის მთავარი რედაქტორი

მარინე ნატაშვილი

საავტორო უფლება (copy right) ეკუთვნის ფონდს
„ღია საზოგადოება - საქართველო“

ISBN 99940-735-2-4

შინაარსი

| | |
|---|-----|
| წინასიტყვაობა | 5 |
| შესავალი | 7 |
| თემა I. ეკონომიკური სოციოლოგიის საბანი | 11 |
| თემა II. ეკონომიკური სოციოლოგიის ინტელექტუალური ტრადიცია და დღევანდელიობა | 21 |
| 1. კ. მარქსი | 22 |
| 2. მ. ვებერი | 23 |
| 3. ე. დიურკჰეიმი | 25 |
| 4. ჯ. შუმპეტერი | 27 |
| 5. ტ. ვებლენი და ინსტიტუციონალური ეკონომიკა | 30 |
| 6. კ. პოლანი | 33 |
| 7. ტ. პარსონსი და ნ. სმელზერი | 37 |
| 8. რაციონალური არჩევანის თეორია ეკონომიკურ სოციოლოგიაში | 40 |
| 9. თანამედროვე ეკონომიკური სოციოლოგია | 45 |
| თემა III. ეკონომიკა და კულტურა | 49 |
| 1. მენეჯერული ფილოსოფია, როგორც კულტურალური პატერნის გამოჩატულება | 55 |
| 2. ბიზნესის ორგანიზაციის პატერნების კონტექსტუალური ანალიზი | 90 |
| თემა IV. ეკონომიკა და რელიგია | 103 |
| 1. მ. ვებერი რელიგიისა და ეკონომიკის კავშირის შესახებ | 103 |
| 2. ე. დიურკჰეიმი და მისი მიმდევრები რელიგიისა და ეკონომიკის კავშირის შესახებ | 130 |

| | | |
|---|---|------------|
| | 3. რელიგიასა და ეკონომიკას შორის კავშირის კვლევა თანამედროვე ეკონომიკურ სოციოლოგიაში | 132 |
| თემა V. ეკონომიკა და პოლიტიკა | | 137 |
| | 1. სახელმწიფოსა და ეკონომიკის დამოკიდებულების იდეალურ-ტიპური მოდელები | 138 |
| | 2. სახელმწიფოსა და ეკონომიკის დამოკიდებუ- ლების კვლევის ახალი პარადიგმა | 162 |
| თემა VI. სოციალური სტრუქტურა და ეკონომიკური უწყობილობა | | 171 |
| | 1. სოციალური სტრუქტურის თეორიის ცნებები | 174 |
| | 2. სოციალური სტრუქტურის კლასიკური და თანამედროვე თეორიები | 178 |
| | 3. გაზომვის პრობლემა სტრატეფიკაციის თეორიაში | 194 |
| | 4. სოციალური მობილობა | 201 |
| | 5. სტრატეფიკაციის თეორიის კრიტიკა ფენომენოლოგიის პოზიციებიდან | 213 |
| | 6. პოსტკომუნისტურ ქვეყნებში ელიტების ცირკულაციის თეორიები | 215 |
| თემა VII. ეკონომიკური ძვება | | 225 |
| | 1. კონიგური სტრუქტურები და ეკონომიკური ქცევა | 225 |
| | 2. მომხმარებელთა ქცევა | 248 |
| თემა VIII. ორგანიზაციის თეორია | | 261 |
| | 1. ორგანიზაციის კლასიკური თეორია | 262 |
| | 2. ადამიანური რესურსების თეორია | 266 |
| | 3. ორგანიზაციის თანამედროვე სტრუქტურალური თეორია | 271 |
| | 4. ორგანიზაციის სისტემური თეორია | 278 |
| | 5. ორგანიზაციის, როგორც სოციალური კონტრაქტის თეორია | 289 |
| | 6. ორგანიზაციული კულტურის, ორგანიზაციის სიმბოლური მენეჯმენტის თეორია | 296 |

ვეუძღვნი ჩემი მასწავლებლის,
პროფესორ
ე დ უ ა რ დ კ ო დ უ ა ს
ხსოვნას

წინასიტყვაობა

„ეკონომიკური სოციოლოგია“ არის დამხმარე სახელმძღვანელო თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის სოციოლოგიის სპეციალობის მაგისტრანტების სალექციო კურსისთვის.

სახელმძღვანელო მომზადდა ფონდის „ღია საზოგადოება - საქართველო“ „სოციალურ მეცნიერებათა მხარდაჭერის პროგრამით“ გამოცხადებული კონკურსის ფარგლებში.

სალექციო კურსის ძირითადი ნაწილი დაიწერა ფონდ „ღია საზოგადოება - საქართველო“ მხარდაჭერით განხორციელებულ სამეცნიერო მივლინებაში ცენტრალური ევროპის უნივერსიტეტში - Central European University - 2001 წლის ოქტომბერი - დეკემბერი.

ავტორი მადლობას უხდის ფონდს „ღია საზოგადოება - საქართველო“ გაწეული დახმარებისთვის.

სალექციო კურსის VI თემა - „ეკონომიკური ქცევა“ - დაიწერა ამერიკის შეერთებულ შტატებში (University of Kentucky, Gatton College of Business and Economics), სადაც ავტორი იმყოფებოდა ამერიკის სახელმწიფო დეპარტამენტისა და საერთაშორისო კვლევისა და გაცვლების საბჭოს (IREX) პროგრამით.

ავტორი მადლობას უხდის ამერიკის სახელმწიფო დეპარტამენტსა და საერთაშორისო კვლევისა და გაცვლების საბჭოს (IREX) მხარდაჭერისთვის.

სალექციო კურსის მიზანია ეკონომიკური სოციოლოგიის სფეროში აკოპულარული პარადიგმების, საშუალო რანგის თეორიების მიერ დამუშავებული მოდელებისა და ცვლადების წარმოდგენა სოციოლოგიისა და სოციალურ მეცნიერებათა სპეციალობის სტუდენტებისთვის.

საღეპქციო კურსის ფარგლებში წარმოდგენილია კონკრეტული მოდელების გამოყენებით წარმოებული ემპირიული კვლევების შედეგებიც.

სამწუხაროდ, საქართველოში, ეკონომიკური სოციოლოგიის სფეროში, არ ჩატარებულა ისეთი კვლევები, რომლებიც სტუდენტებისთვის სახელმძღვანელოდ გამოდგებოდა. წარმოდგენილი მასალა, ძირითადად, ამერიკის შეერთებული შტატების, ევროპისა და აღმოსავლეთი აზიის ქვეყნების გამოცდილებას შეეხება. თუმცა, ამ ტიპის კვლევები სტუდენტებს გარკვეულ წარმოდგენას შეუქმნის იმ ცვლადებზე, რომლებითაც ხდება ოპერირება ზოგადად ემპირიული კვლევის პროცესში.

ავტორი იმედოვნებს, რომ სახელმძღვანელო ხელს შეუწყობს არა მხოლოდ თეორეტიკოსი, არამედ პრაქტიკოსი პროფესიონალი სოციოლოგების ჩამოყალიბებას.

შმსაგალი

სოციალურ ინსტიტუტებსა და ქცევაზე სოციალური ურთიერთობების უფრო ფართო ქსელის ზეგავლენა სოციოლოგიური თეორიის ერთ-ერთი კლასიკური თემაა.

სოციოლოგების, ანთროპოლოგების უდიდესი უმრავლესობა თანხმდება, რომ ეკონომიკური ინსტიტუტებიც და ეკონომიკური ქცევაც ჩართულია არსებულ სოციალურ წესრიგში პრემოდერნულ საზოგადოებებში.

რაც შეეხება ისტორიის იმ მონაკვეთს, საიდანაც იწყება საბაზრო ეკონომიკის განვითარება, ეკონომიკური ინსტიტუტები და ეკონომიკური ქცევა, საზოგადოების მოღერნიზაციის ხარისხის ზრდასთან ერთად, მეტ ავტონომიურობას იძენს.

XVIII საუკუნის მეორე ნახევრიდან ინდუსტრიული საზოგადოების სწრაფ ზრდას თან სდევს სოციალური ინსტიტუტების დიფერენციაცია: ეკონომიკისა და სახელმწიფოს „განცალკევება“, ეკონომიკური ტრანსაქციების გამოყოფა სოციალური და ნათესაური ურთიერთობებისგან.

ამ პროცესების პარალელურად ხდება რველევანტური სოციალური მეცნიერების – კლასიკური პოლიტიკური ეკონომიის – ჩამოყალიბება, რომელიც ბაზარსა და მის დინამიკას განიხილავს როგორც მხოლოდ მისთვის დამახასიათებელი კანონების სამყაროს. კლასიკური და ნეოკლასიკური ეკონომიკური თეორიების თანახმად, ეკონომიკა თანამედროვე საზოგადოების ყველაზე ავტონომიური სფეროა, რომელშიც ტრანსაქციების ხასიათს განსაზღვრავს რაციონალური კალკულაცია და ის ნაკლებად ექვემდებარება სოციალურ ურთიერთობათა მთლიანი ქსელის ზემოქმედებას. ამ თეზისის უკიდურესი გამოხატულებაა მთელი სოციალური სამყაროს ეკონომიკური ტრანსაქციებისა და ბაზრის ეპიფენომენებად გამოცხადება.

კლასიკური პოლიტიკური ეკონომიის განვითარება დაკავშირებულია ა. სმიტის სახელთან. კლასიკური პოლიტიკური ეკონომია ვფუძნება ე.წ. Homo Economicus-ის პოსტულატს. Homo Economicus-ი ესაა რამდენიმე ბაზისური დაშვება (assumption)

„ადამიანის ბუნებისა“ და ქცევის შესახებ. კერძოდ, ადამიანის ქცევა დაფუძნებულია თავისუფალ და რაციონალურ არჩევანზე, რომელიც მოსალოდნელი დანაკარგებისა და მოგების კალკულაციის შედეგია, ანუ, როგორც ამას ფ. ეროსი ირონიულად განსაზღვრავს, ეკონომიკური ადამიანი არის „უნიჭიერესი სტატისტიკოსი“, რომელსაც აქვს სრულყოფილი ცოდნა ბაზარზე არსებული ვითარების შესახებ.

კლასიკური ეკონომისტების ადამიანის მოდელი ინსტრუმენტული, რაციონალური, მოგების მაქსიმიზაციაზე ორიენტირებული მატერიალისტია. იგულისხმება, რომ აქვს რა ინფორმაცია ფასებისა და გემოვნების შესახებ, ეკონომიკური ადამიანი ბაზარზე სრულიად რაციონალურად იქცევა, ის არ დაუშვებს შეცდომებს და არ მოიქცევა ირაციონალურად. მაგ., თუ ეკონომიკური აგენტის შემოსავალი შემცირდა, იგი აუცილებლად შეცვლის ძვირ პროდუქტს მისი უფრო იაფი შემცვლელით (მაგ., კარაქს – მარგარინით).

- ადამიანის მოდელის სიმფლიფიკაციას მოჰყვა სოციალური მოქმედებისა და სოციალური სამყაროს შესახებ იმპლიციტური დაშვებები;

- კულტურის დინამიკა რედუცირებულია ფიქსირებულ ღირებულებებსა და გემოვნებაზე;

- კოლექტიური ქცევა ინდივიდუალური ქცევის აგრეგაციის შედეგია, რომელსაც თავისი ინტერნალური დინამიკა ნაკლებად ახასიათებს;

- პოლიტიკა წარმოდგენილია როგორც შედარებით პასიური ფენომენი ანუ არც ერთ ეკონომიკურ აგენტს არა აქვს გავლენა სხვა აგენტზე და საბაზრო პროცესის ყველა მონაწილე თანასწორია;

- ეკონომიკური ტრანსაქციებისგან განსხვავებული ინდივიდუალური ტრანსაქციები ყურადღების მიღება დატოვებული.

ასეთი ფაქტორები კლასიკური ეკონომიკური თეორიის მიხედვით, ირელევანტური და ეგზოგენურია ეკონომიკური ანალიზისთვის და ისინი კონსტანტებად უნდა ჩაითვალოს.

ეკონომიკური ქცევის რაციონალობის იდეა მრავალმხრივი კრიტიკის ობიექტი გახდა. ეს კრიტიკა, ძირითადად, სოციოლოგებისგან მოდიოდა. შ. ვებერმა, ერთ-ერთმა პირველმა გაილაშქრა რაციონალობის ადამიანის ბუნებისა და ისტორიის უნივერსალურ კატეგორიად გამოცხადების წინააღმდეგ. შემდეგ ეკონომისტებშიც დაიწყო რაციონალობის პრინციპის რეინტერპრეტაცია.

დროთა განმავლობაში (XX საუკუნის 20-იანი წლებიდან) კლასიკური პოლიტიკური ეკონომიის ძირითადი დაშვებების რაფინირება და მოდიფიკაცია განხორციელდა რამდენიმე კატეგორიის შემოტანით. ასეთი კატეგორიების მაგალითებია: არასრულყოფილი კონკურენცია (რობინსონი, 1948), რომელიც, გარკვეულწილად, გულისხმობს ძალაუფლებასთან დაკავშირებული ცვლადების მონაწილეობას საბაზრო პროცესებში; ცვლილებები ეკონომიკურ ქცევაში არასრული ინფორმაციის ფაქტორის ზემოქმედების ქვეშ (სტიგლერი, 1961); მოგების მაქსიმიზაციის პრინციპის შერბილება, ე.წ. „ლიბიტირებული რაციონალიზმის“ კატეგორიის შემოღებით (სიმონი, 1957) და ა.შ.

ეკონომიკური თეორიები (ინსტიტუციონალური ეკონომიკა, ტ. ვებლენი) დაინტერესდა არაეკონომიკური სოციალური ინსტიტუტებით და მათი შესაძლებელი ინკორპორაციით თეორიულ მოდელებში.

ბ. მაიტლმა განახორციელა თამაშის თეორიისა და მონაწილე ჯგუფების სუბიექტური პერცეფციების მაკროეკონომიკურ კვლევებში ჩართვის მცდელობა. კერძოდ, იგი იკვლევდა წარმოების პროცესში კაპიტალსა და დაქირავებულთა შორის პოლიტიკური გარიგებების, „სოციალური კონტრაქტის“ მოდერატიულ ფუნქციას მაღალი ინფლაციისა და დასაქმებულობის დონესთან მიმართებაში.

მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ დასავლეთის ინდუსტრიულ ქვეყნებში მოსახლეობის კეთილდღეობის ზრდამ და დისკრეციული შემოსავლების პროპორციის მატებამ გამოიწვია ის ფაქტი, რომ მოსახლეობის დანახარჯები აღარ იყო მათი შემოსავლის¹ უბრალო ფუნქცია და ადამიანებს სულ უფრო მეტად უჩნდებოდა თავისუფალი არჩევანის შესაძლებლობა ფულის ხარჯვის დროს.

ამდენად, მომხმარებლის მოლოდინები, გემოვნებები, ატიტუდები და უპირატესობის მინიჭების მექანიზმები სულ უფრო მეტად ხდებოდა ეკონომიკურ ტრენდებზე მოქმედი ფაქტორები.

ჯ. კატონამ (1971) აღმოაჩინა, რომ დასავლეთის ქვეყნებში მოსახლეობის პესიმისტური მოლოდინი ეკონომიკური განვითარების მიმართ ჩნდება ყოველი ეკონომიკური რეცესიის დაწყებამდე 6-9 თვით ადრე. ამ შემთხვევაში, შეიძლება ლაპარაკი

¹ დისკრეციული შემოსავალი — აუცილებელი (პირველი მოთხოვნის) პროდუქტების შეძენის შემდეგ დარჩენილი ფული.

მხოლოდ კორელაციაზე და არა ერთმიმართულებიან კაუზალობაზე. კერძოდ, გაურკვეველია მოსახლეობის პესიმიზმი ახდენს გავლენას რეცესიაზე თუ ეს პესიმიზმი უბრალოდ მოსალოდნელი რეცესიის ასახვაა. თუმცა ნათელია, რომ მოსახლეობის მოლოდინი ეკონომიკის მიმართ აისახება მათს გადაწყვეტილებებზე გრძელვადიანი მოხმარების საქონლის (durable goods) შეძენის შესახებ. შესაბამისად, მოსახლეობის დანახარჯების სტრუქტურის შეცვლა, რომლებიც თავისთავად, მრეწველობის ამა თუ იმ დარგის ინვესტიციაა, გავლენას ახდენს ეკონომიკურ ტრენდზე.

ჯ. კატონას მიერ შემოღებულმა „მომხმარებლების დარწმუნებულობის ინდექსმა“ (Index of Consumer Confidence) შესაძლებელი გახდა არაეკონომიკური ფაქტორის ინკორპორაცია მოკლევადიანი ეკონომიკური პროგნოზის მოდელებში და უზრუნველყო კავშირი ეკონომიკასა და სოციალურ ქცევით (behavioral) მეცნიერებებს (სოციოლოგია, სოციალური ფსიქოლოგია) შორის.

კატონას ინდექსმა უჩვენა, რომ მოკლევადიანი ეკონომიკური ტრენდები წარმოადგენს, როგორც წმინდა ეკონომიკური ცვლადების, ასევე მომხმარებელთა მოლოდინების ფუნქციას. ანუ ის ცვლადები, რომლებსაც სწავლობენ ქცევითი სოციალური მეცნიერებები, მედიატორი, მიდერატიული ცვლადებია ეკონომიკურ სტიმულსა და ეკონომიკურ რეაქციებს შორის.

ბიზნესკულტურების, ორგანიზაციის სოციოლოგიურმა, ანთროპოლოგიურმა და სოციალურ-ფსიქოლოგიურმა კვლევამ გამოავლინა ე.წ. ფორმალური რაციონალობის პრინციპისა და Homo Economicus-ის მოდელის შეზღუდულობა. მაგ., აღმოჩნდა, რომ ორგანიზაციული ქცევის პროცესში გაცილებით უფრო მეტად მონაწილეობს ისეთი ფაქტორები, როგორიცაა ძალაუფლების სტრუქტურები, ჯგუფის ლოიალობის შენარჩუნების მოთხოვნილებების პრიორიტეტი ეკონომიკური რაციონალობის პრინციპზე, ორგანიზაციული კულტურა და ა.შ.

ჩამოთვლილმა ტენდენციებმა ეჭვქვეშ დააყენა ეკონომიკური თეორიის მიმართ იმ ფაქტორების ირელევანტურობისა და ეგზოგენურობის თეზისი, რომლებსაც ქცევითი მეცნიერებები სწავლობენ. ქცევითი მეცნიერებათა ფარგლებში გაძლიერდა ისეთი ინტერდისციპლინარული ნაკადები, როგორიცაა ეკონომიკური სოციოლოგია, ეკონომიკური ფსიქოლოგია, ეკონომიკური ანთროპოლოგია და ა.შ.

თემა I. ეკონომიკური სოციოლოგიის საბანი

ეკონომიკისადმი სოციოლოგიური მიდგომის ძირითადი მახასიათებელია *ეკონომიკური რაციონალობის* ცვლადად გამოცხადება ადამიანების ინსტიტუციონალურ ცხოვრებაში და მისი ვარიაციების გამომწვევი ფაქტორების კვლევა და ანალიზი. ეს შეიძლება ჩათვალოს ეკონომიკური სოციოლოგიის „ვიწრო“ განსაზღვრებად, უფრო „ყართოდ“. ნ. სმელზერი ეკონომიკურ სოციოლოგიას შემდეგნაირად განსაზღვრავს: ეკონომიკური სოციოლოგია ესაა სოციოლოგიის თეორიული ჩარჩოების, ცვლადებისა და მოდელების გამოყენება იმ კომპლექსური საქმიანობის მიმართ, რომელიც დაკავშირებულია მწირი რესურსებისთვის კონკურენციის, წარმოების, დისტრიბუციის გაცვლისა და მოხმარების პროცესებთან.

თანამედროვე სამყაროს პოლიტიკურ-ეკონომიკური სცენა არაა ის ასპარეზი, სადაც ინდივიდები, ფირმები და ნაციები მოქმედებენ მხოლოდ ეკონომიკური რაციონალობისა და ეფექტურობის მაქსიმიზაციის პრინციპებით. გადაწყვეტილებების უმრავლესობა მიიღება კონფორტაციის, კონფლიქტის, დიალოგისა და რაციონალობის სხვადასხვა ტიპს (ეკონომიკური რაციონალობა, ეროვნული უსაფრთხოების რაციონალობა, ეკოლოგიური პრინციპების რაციონალობა, სხვადასხვა ეთნიკური/რასობრივი ჯგუფების კულტურული ინტეგრირებულობის რაციონალობა და ა.შ.) შორის პოლიტიკური კომპრომისის შედეგად.

გარდა ამისა, როგორც აღვნიშნეთ, თანამედროვე ინდუსტრიულ საზოგადოებებში კეთილდღეობისა და დისკრეციული შემოსავლების ზრდამ გამოიწვია ის, რომ მოხმარებელთა კოგნიტიურმა სტრუქტურებმა (დამოკიდებულებებმა Attitudes, მოლოდინებმა, გემოვნებებმა, მოტივებმა და ა.შ.) სულ უფრო მეტი როლი შეიძინა ეკონომიკური ტენდენციების განსაზღვრაში,

რადგან მომხმარებელთა მიერ გაწეული ხარჯები (რომლებშიც, თავის მხრივ, ინვესტიციებია მრეწველობის გარკვეულ დარგებში) აღარ არის მხოლოდ მათი შემოსავლის ფუნქცია.

ეკონომიკისადმი სოციოლოგიური მიდგომის თავისებურებების ახსნისას, ნ. სმელზერი და რ. სვედბერგი მიმართავენ ეკონომიკურ სოციოლოგიასა და ეკონომიკურ თეორიებს შორის შედარების მეთოდს. რა თქმა უნდა, როგორც ყოველი განზოგადება, ეს განზოგადებებიც რთული თეორიული საკითხების თავისებური გამარტივებაა და ისინი თავისთავად გულისხმობენ გამონაკლის შემთხვევებს.

ეკონომიკური თეორიების განხილვისას, განიხილავენ კლასიკურ და ნეოკლასიკურ ტრადიციას, როგორც ეკონომიკურ აზროვნებაში გაბატონებულ ტენდენციას.

რაც შეეხება სოციოლოგიას, აქ ნაკლებად გვხვდება გაბატონებული პარადიგმები. მაგ., მ. ვებერი ეჭვის თვალთ უყურებდა სოციალური „სისტემის“ ცნების გამოყენებას ეკონომიკისა და საზოგადოების მიმართ, ტ. პარსონსი კი საზოგადოებას განიხილავდა როგორც სისტემას და ეკონომიკას – როგორც მის ქვესისტემას. განსხვავებული სოციოლოგიური

ეკონომიკური სოციოლოგია და ეკონომიკა – შედარებითი ანალიზი (ნ. სმელზერი, რ. სვედბერგი, 1993)

| | ეკონომიკური სოციოლოგია | ეკონომიკა |
|-------------------|--|--|
| აქტორის კონცეფცია | ეკონომიკურ აქტორზე ზეგავლენას ახდენენ სხვა აქტორები და იგი სოციალური ვებულებისა და საზოგადოების ნაწილია | აქტორებზე მნიშვნელოვან გავლენას არ ახდენენ სხვა აქტორები („მეთოდოლოგიური ინდივიდუალიზმი“) |
| ეკონომიკური ქვევა | არსებობს ეკონომიკური მოქმედების განსხვავებული ტიპები რაციონალური მოქმედების ჩათვლით. რაციონალობა არის ცვლადი | იგულისხმება, რომ ეკონომიკური ქვევა რაციონალურია. რაციონალობა თავისთავად ნაგულისხმევაა (taken for granted). |

| | | |
|---|--|--|
| ეკონომიკურ მოქმედებაზე გავლენის მქონე ფაქტორები | ეკონომიკურ ქცევაზე გავლენას ახდენს რესურსების სიმწირე, სოციალური სტრუქტურა და მნიშვნელობის, საზრისისეული სტრუქტურები | ეკონომიკურ ქცევაზე გავლენას ახდენს გამოწევა და რესურსების სიმწირე ტექნოლოგიის ჩათვლით |
| ეკონომიკისა და საზოგადოების დამოკიდებულება | ეკონომიკა საზოგადოების ინტეგრალური ნაწილია, საზოგადოება ეოეკლოთის ბაზისური ათელის წერტილია | ბაზარი და ეკონომიკა ათელის ბაზისური წერტილებია, საზოგადოება „მოცემულობა“ |
| ანალიზის მიზანი და მეთოდები | აღწერა და ახსნა; იშვიათად პროგნოზირება. გამოიყენება ბევრი განსხვავებული მეთოდი, მათ შორის ისტორიული და შედარებითი; მონაცემებს ხშირად თვითონ მკვლევარი „აწარმოებს“. | პროგნოზირება და ახსნა, იშვიათად აღწერა. ფორმალური, მათემატიკური მოდელები, გამოიყენება ოფიციალური მონაცემები („სუფთა მოდელები“) |
| ინტელექტუალური ტრადიცია | მარქსი – ებერი, დიურკჰეიმი – შუმპეტერი, პოლანი – პარსონსი/ნ. სმელზერი. ხდება კლასიკოსების რეინტერპრეტაცია | სმიტი, რიკარდო, მოლი, მარშალი, კეინსი, სამუელსონი – კლასიკოსები წარსულს ეკუთვნიან, ფოკუსირება ხდება მიმდინარე თეორიასა და მიღწევებზე |

მიდგომები ეკონომიკური ქცევისა და სოციალური ინსტიტუტების განსხვავებულ ასპექტებს სწავლობს.

აქტორის კონცეფცია: როგორც ნ. სმელზერი მიუთითებს, მიკროეკონომიკისთვის ანალიტიკური ათელის წერტილია ინდივიდი; ეკონომიკური სოციოლოგიისათვის – ჯგუფები, ინსტიტუტები, საზოგადოება.

ეკონომიკის მეთოდოლოგიურ მიდგომას ჯ. შუმპეტერმა „მეთოდოლოგიური ინდივიდუალიზმი“ უწოდა, რადგან ნებისმიერი ეკონომიკური ტრანსაქციის ანალიზი ინდივიდით იწყება.

სოციოლოგიური დისკურსი ინდივიდს განიხილავს როგორც სოციალურად კონსტრუირებულ ერთეულს, „აქტორს ინტერაქციაში“, „აქტორს საზოგადოებაში“.

მეთოდოლოგიური ინდივიდუალიზმი არაა ლოგიკურად შეუთავსებელი სოციოლოგიურ მიდგომასთან. მ. ვებერი ანალიზს იწყებს სწორედ ინდივიდის საზრისეული სტრუქტურებით, თუმცა მას ინდივიდის მოქმედება აინტერესებს როგორც სოციალური ქმედება, რომელიც ორიენტირებულია სოციალური ობიექტების მიმართ¹.

ეკონომიკური ქცევის კონცეფცია: ეკონომიკაში ნაგულისხმეია, რომ აქტორი ირჩევს ალტერნატივებს შორის იმას, რომელსაც მოაქვს უფრო მეტი სარგებელი (ინდივიდებისთვის) ან მოგება (ფირმისთვის). ესაა ეკონომიკურად რაციონალური ქცევა. სოციოლოგია შესაძლებლად მიიჩნევს ეკონომიკური

¹ ე.წ. „მეთოდოლოგიურ ინდივიდუალიზმს“ მიეყვართ საზოგადოების რედუქციონისტულ მოდელაძღე და იმ ბაზისურ დაშვებებამდე, რომ თითქოს მთელი საზოგადოება მოქმედებს როგორც ერთი ინდივიდი. ეკონომიკური სოციოლოგიის წარმომადგენლები (ე. პადსონი) მიიჩნევენ, რომ ე.წ. „ქაოსის მათემატიკის“ აღმოჩენებმა ეჭვქვეშ დააყენა კლასიკური ეკონომიკური თეორიის აქსიომატური ორიოლოქია, რომ მთელი ეკონომიკა შეიძლება გავიგოთ ინდივიდიდან ამოსულით „ქაოსის“ მათემატიკოსები ეჭვქვეშ აყენებენ საერთოდ, მეცნიერების ატომისტურ ტენდენციებს, დაივიანონ თითოეული ფენომენი მის შემადგენელ ნაწილებზე. „ქაოსის“ მათემატიკოსებმა უჩვენეს, რომ მოწესრიგებული, არაწრფივი მათემატიკური ფუნქციებიდან გამოჩვეულ უწესრიგობას ხშირად მიყვარათ უფრო მაღალი დონის წესრიგის. ქაოსური ინტერაქციების პირობებში გამოჩვეული თვითორგანიზაციის ტენდენციები სრულდება უფრო კომპლექსური სისტემის ჩამოყალიბებით. ორივე შემთხვევაში თვითმარგანიზებული სისტემის მახასიათებლები წარმოიქმნება მათი ბაზისური სტრუქტურიდან, მიკროდონეზე არსებული ქაოსისგან დამოუკიდებლად.

როგორც ქაოსი შეიძლება შეიქმნას მარტივი, არაწრფივი ფუნქციებიდან, წესრიგი შეიძლება აღმოცენდეს ქაოსისგან. ამდენად, ქაოსის თეორია უშვებს სტრუქტურისა და წესრიგის და ქაოსის თანაარსებობის შესაძლებლობას. ასეთი მიდგომა ეკონომიკისადმი გულისხმობს მაგ., ფირმის სტრუქტურულ თავისებურებებს ანალიზს, რომელთა პროგნოზირება შეუძლებელია ინდივიდუალური კომპონენტების შესახებ ცოდნაზე დაყრდნობით. ჩვენ შეგვიძლია შევისწავლოთ ბრბოს ქცევის ფსიქოლოგია ისე, რომ ბევრი არ ვიცოდეთ ამ ბრბოს შემადგენელი ინდივიდების შესახებ. ჩვენი აზრით, ნეოკლასიკური და ნეოკლასიკური თეორიების კრიტიკა ამ მიმართულებით ცოტაოდენ გაზვიადებულია, რადგანაც შესაძლებელია, რომ ა. სმიტის „უხილავი ხელის“ თეორია სწორედ ქაოსისა და წესრიგის თანაარსებობის გამოხატულებად ჩავთვალოთ.

ქცევის სხვა ტიპებსაც. ეკონომიკური ქცევა შეიძლება იყოს რაციონალურიც, ტრადიციულიც ან სპეკულატურ-ირაციონალური.

რაციონალურ ქცევას ეკონომისტები განსაზღვრავენ, როგორც მწირი რესურსების ეფექტურ გამოყენებას. რაციონალური ქცევის სოციოლოგიური ხედვა უფრო ფართოა. მ. ვებერი სარგებლის მაქსიმიზაციას, რომელიც ხორციელდება რესურსების სიმწირის პირობებში და გამოსატყლია რაოდენობრივი სახით, უწოდებს „ფორმალურ რაციონალობას“. გარდა „ფორმალური რაციონალობისა“ არსებობს ე.წ. „სუბსტანციური რაციონალობა“. რომელიც გულისხმობს არჩევანის განსხვავებულ პრინციპებს ღირებულებებს შორის, მაგ., ჯგუფის მიმართ ღოიალობასა და საკრალურ ღირებულებებს შორის.

რაციონალობა ეკონომისტებისთვის „თავისთავად იგულისხმება“ და მიღებულია, როგორც ბაზისური დაშვება. სოციოლოგები რაციონალობას მიიჩნევენ ცვლადად, ფენომენად, რომელიც თვითონ მოითხოვს ახსნას. ანუ ერთი ჯგუფის ან ერთი ეკონომიკური აგენტის მოქმედება შეიძლება იყოს უფრო რაციონალური, ვიდრე მეორისა.

მ. ვებერის შრომებში კარგადაა ნაჩვენები, რომ Homo Economicus-ი და რაციონალური ეკონომიკური აქტორი არის არა კაცობრიობის „უნივერსალური კატეგორია“, არამედ ისტორიული განვითარების შედეგი და ის მხოლოდ გარკვეულ სოციალურ პირობებშია შესაძლებელი.

ტ. პარსონსიც მიუთითებს, რომ ეკონომიკური რაციონალობა არის ნორმების სისტემა (ასოცირებული დასავლეთში მიმდინარე ისტორიულ პროცესებთან) და არა ფსიქოლოგიური უნივერსალი.

ნ. სმელზერის აზრით, განსხვავებულია, აგრეთვე, მნიშვნელობის ეკონომიკური და სოციოლოგიური კონცეფცია. ეკონომისტს ეკონომიკური ქცევის მნიშვნელობა გამოყავს მოცემული გემოვნებისა და საქონლის ან მომსახურების რაოდენობის/ფასის ურთიერთდამოკიდებულებიდან. მ. ვებერი მიიჩნევს, რომ ყველა ეკონომიკური პროცესი და ობიექტი ხასიათდება იმის მიხედვით, თუ რა მნიშვნელობა აქვს მას ზოგადად, ადამიანური ქცევისთვის. მნიშვნელობები ისტორიულად არის კონსტრუირებული და მათი კვლევა უნდა განხორციელდეს ემპირიულად და არა მხოლოდ ბაზისურ დაშვებებზე დაყრდნობით.

ვებერიანული სოციოლოგია (და საერთოდ, სოციოლოგიური მიდგომა) ძალაუფლებასთან დაკავშირებულ ცვლადებს რელიგვანტურად მიიჩნევს ეკონომიკური ქცევის ანალიზისთვის. ეკონომისტები ეკონომიკურ ურთიერთობებს განიხილავენ, როგორც ურთიერთობას თანახმად ერთეულებს შორის და ამიტომ ძალაუფლების ცვლადების ინკორპორაცია მათ მოდულებში ძალიან რთულია.

სრულყოფილი ბაზარი და კონკურენცია სწორედ იმას გულისხმობს, რომ არც ერთ აქტორს არ აქვს იმდენი ძალაუფლება, რომ გაეღწეოს მოახდინოს ბაზარზე მოქმედ კანონებზე („უხილაგი ხელი“). მიუხედავად იმისა, რომ ეკონომისტებს აქვთ გარკვეული ტრადიცია ბაზრის დეფექტების ანალიზისა, რომელშიც შესაძლებელია ძალაუფლების ცვლადების ჩართვა, ეკონომისტებისთვის ძალაუფლების ცვლადების როლი უფრო ვიწროა. სოციოლოგიურ თეორიებში ამ ცვლადების მნიშვნელობასთან შედარებით.

ძალაუფლების ცვლადების სოციოლოგიური ანალიზის საილუსტრაციოდ ნ. სმელზერს მოჰყავს მინტსისა და შვარცის (1985) კვლევა ამერიკის შეერთებული შტატების საბანკო სისტემის შესახებ, რომელშიც გაანალიზებულია, როგორ ხდება ბანკების კლასტერიზაცია ჯგუფებად იმ მიზნით, რომ შეადწინონ კორპორაციებში და გაეღწეოს მოახდინონ კორპორაციებში გადაწყვეტილებების მიღების პროცესებზე.

„ძალაუფლების ელიტების“ ფორმირებისა და მათ ეკონომიკურ პროცესებზე ზემოქმედების ანალიზის მეორე მაგალითად შეიძლება დასახელდეს მ. გრანოვეტერის მიერ ე.წ. ბიზნესჯგუფების ფენომენის ანალიზი. ბიზნესჯგუფების (ან როგორც მათ ხშირად უწოდებენ ინტერესთა ჯგუფების) მიმართ კლასიკური ეკონომიკური თეორიების ინტერესი არც ისე დიდია სწორედ იმ თავისთავად ნაგულისხმევი დაშვების გამო, რომ კონკურენტული ბაზარი და ფასწარმოქმნის სისტემა მეტნაკლებად საუკეთესოდ არეგულირებს ყველაფერს.

ბიზნესჯგუფები კი იქმნება ფორმების იმ სურვილის გამო, რომ ზეწოლა მოახდინონ მთავრობაზე კოალიციების მეშვეობით და მიიღონ იმაზე მეტი, ვიდრე შესაძლებელი იქნებოდა სამართლიანი კონკურენციის პირობებში. ხშირად ბიზნესჯგუფები ძალზე სტაბილურია, თუმცა არ აქვთ არანაირი ფორმალური სამართლებრივი სტატუსი და ასეთ ჯგუფებში არ არსებობს ჯგუფის დანარჩენი წევრების კონტროლის ფორმალური მექანიზმი.

როგორც ემპირიული კვლევები გვიჩვენებს, ბიზნეს-ჯგუფები არსებობენ როგორც ძალზე ეფექტური, ასევე არა-ეფექტური ეკონომიკის პირობებში. მაგ., საფრანგეთში განხორციელდა 319 მნიშვნელოვანი ბიზნესჯგუფის იდენტიფიკაცია ერთი მშობელი კომპანიის მიერ აქციების პირდაპირი თუ არა-პირდაპირი ფლობის კრიტერიუმების საფუძველზე. დასავლეთის ინდუსტრიულ ქვეყნებში ასეთი ჯგუფები შედარებით „უხილავია“, რადგან ეკონომიკური ანალიზის ოფიციალურ ერთეულად ითვლება ფირმა და ამდენად „შუალედური დონის სტრუქტურების ანალიზი, ფაქტობრივად, არ ხდება. წყნარი ოკეანის სანაპიროს ე.წ. „აზიური სასწაულის“ ქვეყნებში ძალაუფლების ცვლადების ეკონომიკაში მონაწილეობა უფრო ძლიერია, რადგან ბიზნესწრეებისა და სამთავრობო წრეების თანამშრომლობა „კულტურულ ნორმად ითვლება“. ლათინური ამერიკის ქვეყნებშიც ბიზნესჯგუფების არსებობა სავსებით „ხელშესახებია“ და თავისთავად ნაგულისხმევი. როგორც ბიზნეს-კულტურების მკვლევარი პ. სტრენჩი წერს: „20 ან 30 სოციალურ სიტუაციაში ხშირად ბიზნესმენის ახლო მეგობრები მაცნობდნენ მას. ინსაიდერის ღიმილით ხშირად ვეკითხებოდი მას: „თქვენ რომელ ჯგუფს ეკუთვნით?“ პასუხები განსხვავებული იყო: „ა, მე არც ერთ ჯგუფს არ ვეკუთვნი“ ან „მე მგონია, რომ X ჯგუფს ვეკუთვნი“, მაგრამ არასოდეს არ დასმულა შეკითხვა გაოცებული მხერით: „რა ჯგუფებს გულისხმობთ?“ (456.4)

ხშირად სოციოლოგები აანალიზებენ სწორედ კულტურალური ფაქტორების ზეგავლენას ეკონომიკაში ძალაუფლების ცვლადების ჩართულობის დონეზე (ამაზე შემდეგ თავებში უფრო დაწვრილებით გვექნება საუბარი).

ეკონომიკურ მოქმედებაზე გავლენის მქონე ფაქტორები: ეკონომიკური თეორიების მიხედვით, ეკონომიკურ აქტორზე გავლენას ახდენს ფაქტორების შეზღუდული რაოდენობა: გემოვნება და რესურსების სიმწირე. თუ ეს ფაქტორები ცნობილია, პრინციპში, შესაძლებელია ქცევის პროგნოზირება. სხვა ინდივიდების, ინსტიტუციონალური ფაქტორების, ჯგუფების ფაქტორების მოქმედება უმნიშვნელოა.

ეკონომიკური ქცევის სოციოლოგიური ანალიზი გულისხმობს უამრავი ფაქტორის კონსტელაციის გავლენის შესწავლას ეკონომიკურ ქცევაზე. კულტურული მნიშვნელობები, ხშირად, განსაზღვრავენ არჩევანს, რომელიც სხვა შემთხვევაში ჩაითვლებოდა უბრალოდ „ირაციონალურად“.

ინდივიდის არჩევანს დიდწილად, განსახვდერავს ის სოციალური სტრუქტურა, რომელშიც იგი ჩართულია. კარიერის არჩევაზე, ხშირად, მოქმედებს არა „რაციონალობასთან“ დაკავშირებული მოსახზრებები, არამედ ის როლებრივი მოდელები, რომლის დაკვირვების თუ გაცნობის საშუალებაც ჰქონდა ინდივიდს სოციალიზაციის პროცესში. მაგ., მოზარდისთვის იმ რაიონებიდან, სადაც კრიმინალური სტრუქტურები ფართოდაა გავრცელებული, ქურდობასა და სამუშაოს შოვნას შორის არჩევანი განპირობებულია არა შედარებითი უტილიტარიზმის პრინციპით, არამედ მისი ტოლების ჯგუფისა და რაიონის განგსტერული დაჯგუფებების დაკვირვებადი სტრუქტურებით. ხშირად სოციოლოგიურ მიდგომას სწორედ გავლენის სტრუქტურებისთვის გადაჭარბებული მნიშვნელობის გამო აკრიტიკებენ. როგორც ჯ. დიუსენბერი ირონიულად შენიშნავს, ეკონომიკა არის იმის შესახებ, თუ როგორ იღებენ ადამიანები გადაწყვეტილებებს, ხოლო სოციოლოგია არის იმის შესახებ, თუ როგორ არ უწევთ ადამიანებს გადაწყვეტილების მიღება. რა საჭიროა გადაწყვეტილების მიღება, როდესაც ისედაც ამდენი ფაქტორი (კულტურა, სოციალური ზეწოლა, რეფერენტული ჯგუფები, როლებრივი მოდელები) მოქმედებს გადაწყვეტილებებზე.

როგორც მ. გრანოვეტერი წერს, ბიზნესის სოციოლოგიის ფარგლებში წარმოებულმა ხანგრძლივმა ემპირიულმა კვლევებმა გამოავლინა, რომ ბიზნესში ძალზე იშვიათია ურთიერთობები, რომლებიც კლასიკურ და ნეოკლასიკურ თეორიებში აღწერილ ანონიმური ბაზრის მოდელებს შეესაბამება. ბიზნესურთიერთობები ყველგან გადაჯაჭვულია სოციალურ ურთიერთობებთან. ფირმების ყიდვა-გაყიდვის ურთიერთობებში ყოველთვის მონაწილეობს ნაცნობობასთან, ნდობასთან დაკავშირებული ფაქტორები. ამის გამოხატულებაა, თუნდაც, სუბკონტრაქტული ურთიერთობების ხანგრძლივი ხასიათი. ეს ხდება სხვა სუბკონტრაქტორების მრავალი ალტერნატივის არსებობის პირობებშიც. „აზიური სასწაულის“ ქვეყნებში მეგობრობაზე და პერსონალურ ურთიერთობებზე დაფუძნებული კავშირები ბიზნესში უფრო ფართოდ გავრცელებული პრაქტიკაა.

ეკონომიკისა და საზოგადოების დამოკიდებულება: ეკონომისტების ყურადღების ფოკუსშია ბაზარი, ეკონომიკური გაცვლა, ეკონომიკა. სხვა სოციეტალური პარამეტრები მათი ანალიზის მიღმა რჩება.

ეკონომიკურ მოდელებში ვერ ხვდება ისეთ გადამწვებ ინსტიტუტებთან დაკავშირებული ცვლადებიც კი, როგორცაა პოლიტიკურ-სამართლებრივი სისტემა, ასეთი სოციეტალური პარამეტრები „გაყინულია“ და ნათელია კონსტანტებად.

კლასიკური და ნეოკლასიკური ეკონომიკისგან განსხვავებით, ეკონომიკის ინსტიტუციონალურ გარემოცვას უფრო მნიშვნელოვან ყურადღებას უთმობს ე.წ. ახალი ინსტიტუციონალური ეკონომიკა.

თუმცა, როგორც ნ. სმელზერი მიუთითებს, კონტრასტი სოციოლოგიასთან მაინც დიდია. სოციოლოგია ეკონომიკურ პროცესს მთელი სოციალური წესრიგის ორგანულ ნაწილად თვლის და უფრო მეტ ყურადღებას უთმობს იმ ინსტიტუციონალური და კულტურალური პარამეტრების შესწავლას, რომლებიც ეკონომიკური პროცესისთვის რეალურ სოციეტალურ კონტექსტს აკონსტრუირებენ.

ახალიზის მიზანი და მეთოდები: როგორც პ. ბლაუგი მიუთითებს, ადამ სმიტის დროიდან მოყოლებული ეკონომისტები ეწევიან აპრიორი მიღებული ბაზისური დაშვებების მანიპულაციას რეალური სამყაროს მოვლენების შესახებ თეორიებისა და პიპოთეზების შექმნისას. რომელთა ძირითადი მიზანია პროგნოზირება.

ნეოკლასიკური თეორიის წარმომადგენლები ინსტიტუციონალურ ეკონომიკას აკრიტიკებენ სწორედ არათეორიულობისა და აღწერითი მეთოდების გამოყენების გამო.

სოციოლოგებისთვის აღწერა არსებითია ახსნისთვის, ისინი იშვიათად გვთავაზობენ ფორმალიზებულ პროგნოზებს.

პროგნოზირებაზე ფოკუსირების გამო ეკონომისტები უდიდეს მნიშვნელობას ანიჭებენ საკუთარი პიპოთეზებისა და მოდელების გამოხატვას მათემატიკური ფორმით. ასეთი მიდგომის უპირატესობა ნათელია, მაგრამ თვით ეკონომისტების წრეშიც ხშირად გამოითქმის უკმაყოფილება იმის გამო, რომ „მათემატიკური რესპექტაბელურობა“ ხშირად თვითმიზანი ხდება. ამერიკული ეკონომიკური ჟურნალების სტატიების ნახევარზე მეტი მათემატიკური მოდელებია, რომლებიც არ არიან დაკავშირებული არანაირ რეალურ მონაცემებთან.

ეკონომისტები იყენებენ მხოლოდ იმ ემპირიულ მონაცემებს, რომლებიც უშუალოდ ეკონომიკური პროცესებიდან არის გენერირებული (მაგ., ფასიანი ქაღალდების ბაზრის ტრანსაქციები,

ოფიციალური სტატისტიკური მონაცემები და ა.შ.).

სოციოლოგები იყენებენ მეთოდებისა და მონაცემების უფრო ფართო არსენალს, რომელშიც მნიშვნელოვანი ადგილი უჭირავს თვისებრივ მეთოდებს.

ინტელექტუალური ტრადიცია: იმის გამო, რომ ეკონომისტები ცოდნის პროგრესული აკუმულაციის პრინციპს იზიარებენ, ისინი ნაკლებად ინტერესდებიან თეორიის კლასიკოსებით.

სოციოლოგიაში ცოდნის, პარადიგმების ცირკულაციის პრინციპის აღიარება ცუდ ტონად არ ითვლება, ამის გამო კლასიკოსები ისევ „ცოცხლები“ არიან.

ძირითადი კატეგორიები: Homo Economicus, ფორმალური რაციონალობა, სუბსტანციური რაციონალობა.

სადისკუსიო თემა: ეკონომიკური ქცევა გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნებში – ფორმალური თუ სუბსტანციური რაციონალობა?

ძირითადი ლიტერატურა

1. Granovetter M., The Problem of Embeddedness, in: The Sociology of Economic Life, Edited by Granovetter M., Swedberg R., Westview Press, 1992.
2. Smelser N., Swedberg R., The Sociological Perspective on the Economy, in: Handbook of Economic Sociology, edited by Smelser N., Swedberg R., Princeton University Press, 1993.
3. Weber M., Economy and Society, University of California Press, 1979.

დამატებითი ლიტერატურა

4. Granovetter M., Business Groups, in: Handbook of Economic Sociology, edited by Smelser N., Swedberg R., Princeton University Press, 1993.
5. Schneider H., Economic Man, The Anthropology of Economics, Sheffield Publishing Company, 1974.
6. The Social Science Encyclopedia, edited by Kuper A., Kuper J., London and New -York, 1986.

თემა II. ეკონომიკური სოციოლოგიის ინტელექტუალური ტრადიცია და დღევანდელიობა

ტერმინი ეკონომიკური სოციოლოგია და ეკონომიკის სოციოლოგიური ანალიზის პირველი მცდელობები უკავშირდება მ. ვებერისა და ე. დიურკჰეიმის სახელებს. თუმცა, ეკონომიკური სოციოლოგიის ინტელექტუალურ ტრადიციაზე საუბრისას ხშირად მოიხსენიებენ ა. სმიტის, შ. მონტესკიესა და კ. მარქსის სახელებს.

ეკონომიკური სოციოლოგიის „გენეალოგიური სავარჯიშოს“ ერთ-ერთი მაგალითია კ. პოლანის მიერ სოციალური თეორიების დაყოფა ე.წ. „ეკონომისტური“ და სოციეტალური აზროვნების კრიტერიუმების მიხედვით. სოციეტალური მოაზროვნეების რიგში ხვდებიან შ. მონტესკიე, ა. სმიტი, კ. მარქსი; „ეკონომისტური“ ტიპის მოაზროვნეებს მიეკუთვნებიან რიკარდო, მალთუსი. მაქს ვებერის სოციოლოგია წარმოდგენილია, როგორც ამ ორი მიდგომის სინთეზის პირველი მცდელობა.

XX საუკუნის მეორე ნახევრის ეკონომიკური სოციოლოგიის მნიშვნელოვან წარმომადგენლად მიიჩნევენ კ. პოლანის, ტ. პარსონსსა და ნ. სმელზერს. დაწვრილებით განვიხილავთ, აგრეთვე, რაციონალური არჩევანის თეორიას, როგორც სოციოლოგიაში პრობლემებისადმი „ეკონომისტური“ მიდგომის ტონალობაში გადაწყვეტილ პარადიგმას.

რაც შეეხება ეკონომიკისადმი სოციეტალური მიდგომის მომხრეებს XX საუკუნის ეკონომისტებს შორის, აქ მნიშვნელოვანად მიიჩნევენ ჯ. შუმპეტერისა და ტ. ვებლენის შეხედულებებს, რადგან სწორედ ამ მოაზროვნეთა შრომებში მინიჭა მნიშვნელოვანი როლი არაეკონომიკური ინსტიტუტების ანალიზს ეკონომიკური პროცესების მიმართ.

1. კ. მარქსი (1818—1883)

მიუხედავად იმისა, რომ კ. მარქსის, როგორც ეკონომისტის, პროპაგანდისტისა და რევოლუციონერის მოღვაწეობა, მისი დაუნივრებელი მონოფაქტორული მატერიალიზმი, მეცნიერული და იდეოლოგიური საკითხების აღრევა ართულებს სოციალოგიაში მისი წვლილის შეფასებას, მას მაინც განიხილავენ, როგორც ეკონომიკური სოციალოგიის ინტელექტუალური ტრადიციის წარმომადგენელს რამდენიმე მიზეზის გამო. კერძოდ, მ. ვებერი კ. მარქსს განიხილავდა ახალი ტიპის სოციალური ეკონომიკის პიონერად. თუმცა, მ. ვებერის შრომები სწორედ კ. მარქსთან ანტაგონისტური დიალოგი და მისი თეორიის „თავდაყირა“ დაყენებაა. ჯ. შუმპეტერი თვლის, რომ კ. მარქსის ეკონომიკურ თეზისებს არა აქვთ დიდი მეცნიერული ღირებულება, თუმცა, მისი იდეა კაპიტალიზმის შიგნით არსებული მისი მატრანსფორმირებელი ძალების დინამიკის შესახებ უფრო ღირებული ეკონომიკური თეორიის საფუძველი შეიძლება გახდეს.

გარდა ამისა, მართალია, კ. მარქსმა თავის თეორიაში მოახდინა კლასიკური პოლიტიკური ეკონომიკის იდეების ინკორპორაცია, მას ვეუთენის პოლიტიკური ეკონომიკის ე.წ. „ბუნებრივი კანონების“ ისტორიზაციის ერთ-ერთი პირველი მცდელობა. კ. მარქსი მიუთითებდა, რომ ეს კანონები რელატივანტურია მხოლოდ ისტორიული ევოლუციის გარკვეული პერიოდის — ბურჟუაზიული კაპიტალიზმის მიმართ. მიუხედავად ამისა, კ. მარქსმა შექმნა „ყველა ისტორიული ეპოქისთვის“ რელევანტური საზოგადოების მონოფაქტორული თეორია, რომელიც ეკონომიკისა და საზოგადოების ურთიერთობის გაცილებით უფრო დეტერმინისტული ხედვაა. ვიდრე კლასიკური პოლიტიკური ეკონომიკის ბაზისური დაშვებები. საზოგადოების რეალური სტრუქტურული ბაზაა საწარმოო ძალების კომპლექსი და შესაბამისი სოციალური ურთიერთობები (საკუთრების უფლებები, ძალაუფლება, კლასობრივი ურთიერთობები). ყველაფერი დანარჩენი ზედნაშენია, რომელიც დეტერმინირებულია ბაზისური სტრუქტურის მიერ. ცვლილებების წყარო არის წინააღმდეგობა ბაზისსა და ზედნაშენს შორის.

წინააღმდეგობის ფუნდამენტური სახე მატერიალური ეკონომიკური ცხოვრებიდან მომდინარე უთანასწორობა და

კლასობრივი კონფლიქტია. არამატერიალური, კულტურული ფაქტორები კ. მარქსის თეორიაში საერთოდ არ მონაწილეობს.

კ. მარქსისთვის ეკონომიკა ახდენს იმ ძალების „ემანაციას“, რომლებიც შემდეგ გარდაქმნიან სოციალურ სამყაროს.

კ. მარქსმა ის პროცესები, რომლებსაც ეკონომისტები განიხილავენ როგორც ანალიზის ბოლო შტაბი (შემოსავლების დისტრიბუცია), განიხილა როგორც ახალი დინამიკის დასაწყისი. როგორც მკვლევრები მიუთითებენ (ა. მარტინელი), აქედან იძენს მარქსის თეორია სოციალოგიურ ელფერს, რადგან მისი ყურადღება ფოკუსირებულია კლასებზე, როგორც სოციალურ აქტორებზე და სოციალური ცვლილებების დინამიკაზე. თუმცა მარქსის კლასების თეორიას აკრიტიკებენ მისი მონოფაქტორულობისა და იდეოლოგიურობის გამო. კლასი მისთვის „დედუცირებულია“ მხოლოდ ეკონომიკური კატეგორიებიდან და იგი არა მხოლოდ იდეალური ტიპია, არამედ სოციალური ერთობა თავისი ცნობიერებით, რომელსაც აქვს მისია, რომლის შესრულებაც „გარდაუვალია“.

რამდენიმე სკოლის (მათ შორის დ. ბელის ნეოკონსერვატული „იდეოლოგიის დასასრულის“ სკოლის) წარმომადგენლებმა გააკრიტიკეს კ. მარქსის კლასების თეორია მისი თანამედროვე საზოგადოების მიმართ ირელევანტურობის გამო. კომუნისტური რეჟიმების დამხობამ აღმოსავლეთ ევროპაში კიდევ უფრო მეტად გაუწია დისკრედიტაცია მარქსისტულ სოციალოგიას. თუმცა, როგორც ნ. სმელზერი თვლის, კ. მარქსის „ტოტალურ აღსასრულზე“ ლაპარაკი ჯერ მაინც ნაადრევია.

2. მ. ვებერი (1864–1920)

სოციალოგიის ისტორიკოსები მიიხევენ, რომ ეკონომიკის სოციალოგია, როგორც განსხვავებული „ინტელექტუალური ერთეული“, შეიქმნა ერთდროულად გერმანიაში და საფრანგეთში. გერმანიაში ყველაზე მნიშვნელოვანი ფიგურა იყო მაქს ვებერი.

მ. ვებერი მოდის ეკონომიკის ისტორიული სკოლის ტრადიციიდან. როგორც ხშირად მიუთითებენ, მ. ვებერი მარ¹ გაველენსაც განიცდიდა, რადგან მისი შრომების ფონი ყოველ

თვის მარქსთან ანტაგონისტურ დიალოგს გულისხმობს. როგორც ხშირად მიუთითებენ, მან თავდაყირა დააყენა მარქსის თეორია არამატერიალური ფაქტორების წინ წამოწვევით, კაუზალობის, დეტერმინიზმის პრინციპის ადეკვატურობის პრინციპის ჩანაცვლებითა და ისტორიული განვითარების მონოფაქტორული თეორიის შესაძლებლობის უარყოფით.

რაც შეეხება „ეკონომიკურ ეკონომიკურ თეორიას“, როგორც ჯ. შუმპეტერი მიუთითებს, მ. ვებერის ცოდნა ამ სფეროში საკმაოდ შეზღუდული იყო.

მ. ვებერის გავლენა ეკონომიკური სოციოლოგიის შემდგომ განვითარებაზე განუზომელია. ეკონომიკისა და საზოგადოების ურთიერთდამოკიდებულების ის ასპექტები, რომელთა ახსნასაც მ. ვებერი ცდილობდა, მოიცავს ფენომენების ძალზე მრავალფეროვან სპექტრს. ესაა დამოკიდებულება კაპიტალიზმსა და ბიუროკრატიას შორის, დამოკიდებულება ბაზრის გათავისუფლებასა და ქალაქების ზრდას შორის, დამოკიდებულება რელიგიურ ეთიკას, ეკონომიკურ მენტალიტეტსა და ეკონომიკურ ქცევას შორის, რაც ზოგადად დასავლური რაციონალიზმის კვლევასაც გულისხმობს.

მ. ვებერმა შეიტანა სოციალური განზომილება ეკონომიკური მოქმედების კატეგორიაში: ეკონომიკური ქცევა არის სოციალური ქცევის ტიპი; ეკონომიკური ქცევა ყოველთვის გულისხმობს საზრისს; ეკონომიკურ ქცევაზე ზეგავლენას ახდენს ძალაუფლების ფაქტორები.

სწორედ მ. ვებერის შრომებში („ეკონომიკა და საზოგადოება“, „პროტესტანტული ეთიკა და კაპიტალიზმის სული“, „ეკონომიკის სოციალური ისტორია“ და ა.შ.) პირველად დადგა კითხვის ქვეშ ა. სმიტისეული Homo Economicus-ის – კლასიკური ეკონომიკური თეორიის ერთ-ერთი ბაზისური აქსიომის – უნივერსალობა. რაციონალური კაპიტალიზმისა და რაციონალური ეკონომიკური აქტორის განვითარება ზოგადად ცხოვრების რაციონალიზაციის ერთ-ერთი შემადგენელი ნაწილი იყო. ეს არის ანგლოსაქსური „ქმნილება“, გარკვეული ისტორიული მოძრაობის შედეგი და არა ფსიქოლოგიური უნივერსალი, როგორც ამას კლასიკური ეკონომიკური თეორია გულისხმობს. მ. ვებერის მიერ კაპიტალიზმის ისტორიულმა და შედარებითმა ანალიზმა უჩვენა, რომ Homo Economicus-ის ჩამოყალიბებაში მნიშვნელოვანი როლი სწორედ არა-ეკონომიკურმა ფაქტორებმა ითამაშა (რელიგია, პოლიტიკა).

მ. ვებერის კაპიტალიზმის ინსტიტუციონალურ თეორიას, მრავალფაქტორიანი, ე.წ. კონსტელაციური, ინსტიტუციონალური ანალიზის ერთ-ერთ ყველაზე წარმატებულ ნიმუშად მიიჩნევენ.

მ. ვებერმა უარყო კ. მარქსის „ერთგანზომილებიანი“ კლასის თეორია და შემოიტანა მრავალგანზომილებიანი social uri სტრატეფიკაციის პრინციპი, რომელშიც ეკონომიკური ცვლადების გარდა განიხილებოდა სტატუსისა და ძალაუფლების ცვლადები. სტრატეფიკაციის თეორიების შემდგომი განვითარება სწორედ მრავალგანზომილებიანი ანალიზის მიმართულებით განხორციელდა.

მ. ვებერის თეორია, გვიანი კაპიტალიზმის დინამიკაში ბიუროკრატიისა და ქარიზმის რუტინიზაციის შესახებ, გახდა პარადიგმული მნიშვნელობის ფირმის, ორგანიზაციის კლასიკური და ნეოკლასიკური თეორიებისთვის.

როგორც ხშირად მიუთითებენ, მ. ვებერის მეთოდოლოგიური პრინციპები სრულადაა რეალიზებული მის ეკონომიკურ სოციოლოგიაში, რის გამოც მისი ანალიზი დღესაც ძალზე აქტუალურია და უამრავი ემპირიული კვლევის „მთავონების წყარო“ ხდება.

3. ე. დიურკჰეიმი (1858–1917)

ე. დიურკჰეიმს არ ჰქონდა ისეთივე ეკონომიკური განათლება, როგორიც მ. ვებერს. ის მეტნაკლებად იცნობდა ეკონომიკის ისტორიულ სკოლას და კლასიკურ ეკონომიკურ თეორიებს. ნ. სმელზერის აზრით, ე. დიურკჰეიმს, ალბათ, ისიც არ მოსწონდა, რაც წაკითხული ჰქონდა ეკონომიკაში უტილიტარიზმის, ინდივიდუალიზმისა და სპეკულაციური აზროვნებისადმი ძლიერი ანტიპათიის გამო. ბევრ ეკონომისტს ის, უბრალოდ, მეტაფიზიკოსად თვლიდა და მიიჩნევდა, რომ ეკონომიკა უნდა იყოს სოციოლოგიის ნაწილი.

ამ ბრალდებას ის არ უყენებდა გერმანულ ისტორიულ სკოლას, რადგან თვლიდა, რომ ეს სკოლა იყენებდა ეკონომიკის მიმართ ემპირიულ და სოციოლოგიურ მიდგომას.

ე. დიურკჰეიმი აკრიტიკებდა ორთოდოქს ეკონომისტებს იმის გამო, რომ მათ შექმნეს „ეკონომიკური სამყარო, რომელიც არ არსებობს“, რადგან მათი თეორიები ეყრდნობა ძალზე საკამათო ბაზისურ დაშვებებსა და მათგან გამოყვანილ

დედუქციურ დასკვნებს. ადამიანი, რომელზეც ეკონომისტები ლაპარაკობენ, ხელოვნური და კონსტრუირებული სისტემატური ეკონომია. რეალური ადამიანი გაცილებით უფრო რთული და კომპლექსური არსებაა: ის ცხოვრობს გარკვეულ დროსა და გარკვეულ ქვეყანაში, მას აქვს ოჯახი, რელიგიური რწმენა და პოლიტიკური იდეები. ეკონომიკური სოციოლოგიისთვის საინტერესოა ე. დიურკჰეიმის თეორია საზოგადოებაში შრომის დანაწილების შესახებ. ეს თეორიაც გარკვეული პოლემიკაა ეკონომისტებთან. ე. დიურკჰეიმის მიხედვით, ეკონომისტები შრომის დანაწილების პროცესს მხოლოდ ეკონომიკურ ტერმინებით განიხილავენ. როგორც დოვლათის წარმოების უფრო ეფექტურ გზას, თუმცა შრომის დანაწილების ფუნქციები გაცილებით უფრო ფართოა. აქ ე. დიურკჰეიმი გვევლინება სტრუქტურული ფუნქციონალიზმის ტრადიციის წინარმობედად და თვლის, რომ შრომის დანაწილება საზოგადოების ინტეგრაციისა და სოლიდარობის უზრუნველყოფის გაცილებით უფრო მნიშვნელოვან ფუნქციას ასრულებს. იმდენად, რამდენადაც ადამიანები ასრულებენ განსხვავებულ ფუნქციებს საზოგადოებაში, ისინი ხდებიან ერთმანეთზე დამოკიდებულნი, რაც საზოგადოების ორგანული სოლიდარობის ბაზისი ხდება. ბიოლოგიიდან აღებული ორგანიციისტული მოდელი საზოგადოების აღსაწერადაც რელევანტურად მიიჩნევა. საზოგადოება არის ორგანოების სერია, რომლებიც ერთმანეთთან მუდმივ კონტაქტში უნდა იყონ იმისთვის, რომ „სოციალურმა ორგანიზმმა“ სწორად იმუშაოს. ხშირად ხდება ფუნქციების კათოლოგიური რეგულაციის დეფიციტი, რაც იწვევს ანომიას. ამ მოდელის ინდუსტრიული საზოგადოებისადმი მიყენების შედეგად ე. დიურკჰეიმი თვლის, რომ ბოლო ორი საუკუნის მანძილზე ეკონომიკა ისე სწრაფად განვითარდა, რომ რეგულაციების სისტემა ვერ ეწვოდა მის ტემპს. ასეთი „ეკონომიკური ანომიის“ პირობებში საზოგადოება და ადამიანები ზარალდებიან. რეგულაციების მოშლილობის გამო, ადამიანთა მომხმარებლური ინსტიტუტები ისე გაიზარდა, რომ მათი დაკმაყოფილება შეუძლებელი ხდება. ამ პუნქტში ე. დიურკჰეიმი უპირისპირდება ინდუსტრიული საზოგადოების აპოლოგეტებს, რომლებიც თვლიან, რომ წარმოების ზრდა გადაწყვეტს ყველა პრობლემას.

ე. დიურკჰეიმი ეკონომისტებსა და სოციალისტებს ერთ კატეგორიაში აერთიანებს, რადგან ისინი თვლიან, რომ ეკონომიკა საზოგადოების ყველაზე მნიშვნელოვანი ასპექტია.

ე. დიურკჰეიმისთვის საზოგადოების უმთავრესი ასპექტებია სოლიდარობის განმამტკიცებელი მექანიზმები (*მორალი*). ეს პრინციპი ეკონომიკაში შეიძლება განსორციელდეს პროფესიული ერთობების ჩამოყალიბების გზით, რომლებიც რიტუალებისა და სოლიდარობის განცდის სხვა განმამტკიცებელი მექანიზმების მეშვეობით რეალური, ნამდვილი ერთობები (*community*) გახდება.

ე. დიურკჰეიმმა, ერთ-ერთმა პირველმა, გაამახვილა ყურადღება იმ ინსტიტუციონალურ კონტექსტზე, რომელშიც მიმდინარეობს ეკონომიკური პროცესები. მაგ., გაცვლის პროცესი გულისხმობს არა ინდივიდუალურ აქტორებს, არამედ ნორმებისა და რეგულაციების მთელს სტრუქტურას, რომელშიც მიმდინარეობს ეს პროცესი.

ბოლოს, ე. დიურკჰეიმის დამსახურებად მიიჩნევენ მის სოციოლოგიურ ჟურნალში (*Anne sociologique*) ეკონომიკური სოციოლოგიის სპეციალური განყოფილების გამოყოფას და ახალგაზრდა სოციოლოგების წახალისებას ამ სფეროში სამუშაოდ. ასეთი მუშაობის შედეგი გახდა საფრანგეთში ხაუქრების გაცემის, ფულის, მოხმარებისა და ხელფასების ევოლუციის პროცესების სოციოლოგიური შესწავლა.

4. ჯ. შუმპეტერი (1883—1950)

ნ.სმელსერი ჯ. შუმპეტერის შემკვიდრების მიმართ სოციოლოგების განსაკუთრებულ ინტერესს იმით ხსნის, რომ გამოჩენილი ეკონომისტებიდან ის გახლდათ ერთადერთი, რომელიც ღრმად იყო დაინტერესებული ეკონომიკური სოციოლოგიის განვითარებითა და გარკვეული წელიწადი შეიტანა მის განვითარებაში. მ. ვებერის მსგავსად, ჯ. შუმპეტერიც ხწავლობდა კაპიტალიზმის ისტორიულ რეალობას და ცდილობდა ისტორიული ცოდნისა და თეორიული კონსტრუქციების ინტეგრაციას (1910 წელს ვებერმა და შუმპეტერს თანამშრომლობაც მოუხდათ).

მ. ვებერისგან განსხვავებით, ჯ. შუმპეტერი უფრო მეტად იყო დარწმუნებული ზოგადი, სისტემური თეორიის შექმნის შესაძლებლობაში და ცდილობდა სხვადასხვა სოციალური მეცნიერებებიდან „ინგრედიენტების“ სინთეზს. მისთვის ეკო-

ნომიკა მულტიდისციპლინარული მეცნიერება იყო, რომელიც შედგება (1) ეკონომიკური თეორიისგან, (2) ეკონომიკური ისტორიისგან, (3) ეკონომიკური სოციოლოგიისგან, (4) ეკონომიკური სტატისტიკისგან.

ჯ. შუმპეტერმა ეკონომიკური სოციოლოგიის სახელები უფრო მკაცრად შეზღუდა. მისი აზრით, ეკონომიკურმა სოციოლოგიამ უნდა შეისწავლოს მხოლოდ ეკონომიკის ინსტიტუციონალური გარემო, კერძოდ – რელევანტური ინსტიტუტები, ჩვევები და ქცევის ზოგადი ფორმები (ჩვეული და „რაციონალური მოქმედებები“).

ჯ. შუმპეტერის ნააზრევში, სოციოლოგია და ეკონომიკა სამ წერტილში გადაკვეთს ერთმანეთს:

(1) ჯ. შუმპეტერმა, ისეთი საკვანძო ანალიტიკური კონცეფციის შექმნისას, როგორცაა მეწარმე (Entrepreneur), გამოიყენა სოციოლოგიური და ისტორიული ცოდნა მეწარმის უფრო რეალისტური პორტრეტის აღწერისთვის.

(2) შუმპეტერმა სოციოლოგიაში და სხვა სოციალურ მეცნიერებებში დაგროვილი ინფორმაციის საფუძველზე კითხვის ქვეშ დააყენა ეკონომიკური თეორიის ისეთი ბაზისური დაშვებები, როგორცაა ეკონომიკური აქტორის რაციონალობა და ეკონომიკური ეკვილიბრიუმისკენ სწრაფვა.

(3) როდესაც ეკონომიკური ანალიზი სრულყოფილად არ გამოიყურებოდა, ჯ. შუმპეტერი ახდენდა სოციოლოგიური ცვლადების ინკორპორაციას. მაგ., კრიზისული სიტუაციების თეორიაში ის გასცდა ბიზნესის ციკლებთან დაკავშირებულ თეორიულ ეკონომიკურ საკითხებს და შემოიტანა სოციალ-პოლიტიკურ წინააღმდეგობებთან დაკავშირებული ცვლადები. ქვემოთ განვიხილავთ ამ სამ სფეროს დაწვრილებით:

მეწარმეობის ფუნქცია საკვანძო ელემენტია ჯ. შუმპეტერის ეკონომიკური განვითარების თეორიაში. ეს ფაქტორი პირდაპირ კავშირშია ინოვაციასთან (წარმოების პროცესში ფაქტორების ახალი კომბინაციის შემოტანა), რომელიც არღვევს ეკონომიკურ ეკვილიბრიუმს და ამკვიდრებს წარმოების ახალ ფორმას. ჯ. შუმპეტერი მეწარმეობას განიხილავს როგორც ფუნქციას, რომელიც განსხვავდება კონკრეტული მეწარმის ყოველდღიური საქმიანობისგან.

მეწარმეობა მოითხოვს პიროვნების განსაკუთრებულ ტიპს, რომელიც განსხვავდება Homo Economicus-ის რაციონალური მოქმედებისგან. ამ თვალსაზრისით, მეწარმეობა არის ლიდერო-

ბის ტიპი და არაფერი აქვს საერთო რუტინულ მენეჯერთან. ის გულისხმობს არა მხოლოდ რაციონალურ კალკულაციას, არამედ უფრო მეტად ახლის, არსებითის ინტუიციურ წვდომასა და მიხედვრას. მიუხედავად იმისა, რომ ამ ტიპის მეწარმეს საერთო თვისებები აქვს რელიგიურ და სამხედრო ლიდერებთან, ის ნაკლებად ჰეროიკულია. ის რაციონალური და ანტიჰეროიკული ცივილიზაციის ლიდერია და იკავებს უფრო ნაკლებად თვალშისაცემ ადგილს საზოგადოებაში.

მეწარმის ფსიქოლოგიური პორტრეტი რაციონალური და ემოციური ელემენტების თავისებური ნაზავია. ერთი მხრივ, ის რაციონალურია, რადგან მეწარმეობა მოითხოვს პროგნოზირებისა და დაგეგმვის ელემენტების შემოტანას. მეორე მხრივ, ის არ არის მთლიანად უტილიტარული, რადგან დამოკიდებულია ისეთ ავტონომიურ დრაივებზე, როგორიცაა მიღწევის (achievement) და კრეაციის სურვილი. რაც შეეხება, დამოკიდებულებას მეწარმეობასა და სოციალურ კლასებს შორის, როგორც ა. მარტინელი და ნ. სმელზერი მიიჩნევენ, ჯ. შუმპეტერმა შექმნა სოციალური სტრატეგიკაციის ორიგინალური ხედვა.

მისთვის კლასობრივი სტრუქტურა არის ოჯახების იერარქიული წესრიგი. ინდივიდები მიეკუთვნებიან კლასებს მათი ნებისგან დამოუკიდებლად. ფუნდამენტური ფაქტორი, რომლითაც იხსნება ოჯახების სოციალური მობილობა ერთი კლასიდან მეორეში, არის უნარი მიახდინონ ადაპტაცია იმ სოციალურ მოთხოვნებთან, რომლებსაც წარმოქმნის გარკვეული ისტორიული ეპოქა და გამოამუღავნონ ლიდერობის უნარი. სოციალური კლასები წააგავს სასტუმროებს, რომლებშიც ბინადრობენ სხვადასხვა ადამიანები. სოციალურად მნიშვნელოვანი ფუნქციის შესრულება კლასის საკვანძო ელემენტია. სწორედ ეს წარმოქმნის სოციალურ პრესტიჟს და ახდენს საზოგადოების კონსოლიდაციას რანგების მიხედვით. ერთხელ წარმოქმნილი სოციალური რანჟირების სისტემა ამჟღავნებს თვითგანმტკიცების ტენდენციებს და ხშირად ინარჩუნებს სიცოცხლისუნარიანობას, როდესაც ხდება მისი ფუნქციონალური ბაზისის ეროზია. ამ თვალსაზრისით, ჯ. შუმპეტერის სტრატეგიკაციის თეორია წააგავს გვიანდელ ფუნქციონალიზმს.

კაპიტალიზმის კრიზისის შუმპეტერისეულ თეორიასაც უფრო მეტად სოციოლოგიურ თეორიად მიიჩნევენ, ვიდრე ეკონომიკურ თეორიად. ეს თეორია მან ჩამოაყალიბა ცნობილ შრომაში „კაპიტალიზმი, სოციალიზმი და დემოკრატია“.

მიუხედავად იმისა, რომ ავტორი აცნობიერებს ისეთი ეკონომიკური ფაქტორების მნიშვნელობას, როგორცაა კონკურენციის კლასიკური ფორმის ტრანსფორმაცია მონოპოლიების განვითარების პირობებში და 30-იანი წლების დიდი დეპრესიის მაგალითები, ჯ. შუმპეტერის თეორია კაპიტალიზმის კრიზისის შესახებ უფრო მეტად ეყრდნობა არაეკონომიკურ კატეგორიებს, კერძოდ, კლასების თეორიას.

მონოპოლიური კაპიტალიზმის განვითარება და კაპიტალის კონცენტრაცია არაპირდაპირი გზით ხელს უწყობს მისი საკვანძო ინსტიტუტების, კერძო საკუთრებისა და ინოვაციური მეწარმეობის ეროზიას. გარდა ამისა, გვიანი კაპიტალიზმის ეპოქაში სუსტდება ე.წ. ბურჟუაზიული ოჯახის ინსტიტუტი. ხდება შეუღებელი სტრატეგიის დესტრუქცია. ამას ემატება „უშუშვეარი ინტელექტუალების“ „ძირგამომთხრელი“ საქმიანობა ბურჟუაზიული ღირებულებების მიმართ.

კაპიტალიზმის კრიზისი არ არის წმინდად ეკონომიკური ფენომენი. ხდება სწორედ იმ სოციალური ინსტიტუტების ეროზია, რომლებიც იცავს მას და ქმნის მართვის ინსტიტუციონალურ გარემოს. ამ ინსტიტუტების ეროზია გზას უხსნის სოციალიზმსა და მის შიშვეურებს და სერიოზულ საფრთხეს უქმნის კაპიტალისტურ ცივილიზაციას.

ჯ. შუმპეტერის „წინასწარმეტყველება“ არ გამართლდა. ინდივიდუალური, ინოვაციური მეწარმეების კონკურენცია არ აღმოჩნდა კაპიტალისტური კონკურენციის ერთადერთი ფორმა და კაპიტალიზმი კარგად შევთავსა დიდი ფირმების ბატონობასა და სახელმწიფოს ეკონომიკური როლის ზრდას. ბურჟუაზიულმა ოჯახმა და ბურჟუაზიულმა ღირებულებებმაც ადაპტაციის უფრო მეტი უნარი გამოავლინა, ვიდრე ჯ. შუმპეტერი წინასწარმეტყველებდა.

5. ტ. ვებლენი და ინსტიტუციონალური ეკონომიკა

ტერმინი „ინსტიტუციონალური ეკონომიკა“ პირველად გამოიყენეს ტ. ვებლენის მიერ დაფუძნებული მიმართულების აღსანიშნავად. ტ. ვებლენის ჯგუფი მოღვაწეობდა ამერიკის შეერთებულ შტატებში პირველი მსოფლიო ომის შემდეგ. მეორე

მსოფლიო ომის შემდეგ ამ სკოლის კოპულარობამ იკლო. XX საუკუნის 70-იანი წლებიდან ისევე განსდა ინტერესი ეკონომიკისადმი ინსტიტუციონალური მიდგომის მიმართ („ახალი ინსტიტუციონალური ეკონომიკა“).

ე.წ. „ძველი ინსტიტუციონალიზმი“ (ტ. ვებლენი) ეყრდნობა გარკვეულ ინტოლოგიურ და მეთოდოლოგიურ წანამძღვრებს, რომლებიც განასხვავებს მას ნეოკლასიკური ეკონომიკური თეორიებისგან. ნეოკლასიკური თეორიებისგან განსხვავებით, ეკონომიკის ინსტიტუციონალური ხედვა უფრო მეტად ორგანიციბტულია, ვიდრე ატომისტური. აქედან გამომდინარე, ინსტიტუციონალური ეკონომიკა არ იღებს მეთოდოლოგიური ინდივიდუალიზმის პრინციპს.

ტ. ვებლენი აკრიტიკებს ნეოკლასიკურ ეკონომიკას „ადამიანის ბუნების შესახებ მცდარი დაშვებების“ და საერთოდ, ინდივიდის კონსტანტად მიღების გამო. ვებლენი ეკონომიკური ქცევის აგენტის ბუნებას უფრო კომპლექსურად წარმოაჩენს და შემოაქვს „ინსტიქტები“, ისეთი როგორიცაა „სამუშაოს უკეთესად შესრულებისკენ ღტოლვა“, „მატყუარობისკენ და ქურდობისკენ ღტოლვა“, „უსაგნო ცნობისმოყვარეობა“, ინერცია და ა.შ.

ეკონომიკური აგენტების ვებლენისეულ გაგებაში ინერციამ და ჩვევამ „შეავიწროვა“ Homo Economicus-ის პერმანენტური და რაციონალური კალკულაცია. სოციალური ინსტიტუტები ქმნის და განამტკიცებს (reinforce) აზროვნებისა და მოქმედების ჩვევებს. თანამედროვე ანთროპოლოგია და ფსიქოლოგიაც სოციალურ და ინდივიდუალურ რუტინებს გადამწყვეტ როლს მიაწერს იმ კოგნიტური სქემების ფუნქციონირებაში, რომლებიც წარმოადგენენ ჩარჩოს მონაცემების ინტერპრეტაციისა და ინფორმაციის სასარგებლო ცოდნად გარდაქმნის პროცესში. პერცეპციისა და კოგნიციის ჩვევაზე დამყარებული პროცედურები მოდის სწორედ სოციალურ-ინსტიტუციონალური გარემოდან.

ინსტიტუციონალური ეკონომიკის წარმომადგენლები ინსტიტუტებს განიხილავენ არა ვიწრო გაგებით (როგორც ფორმალურ ორგანიზაციებს), არამედ ფართო გაგებით (როგორც სოციალურად რუტინიზებულ ქცევას). ინსტიტუციონალისტების მიერ ინსტიტუტების ინტერპრეტაცია ახლოსაა სოციოლოგიურ მიდგომასთან. ინსტიტუტების როლის ამგვარი წარმოჩენა ძალაუფლებასთან დაკავშირებული ცვლადებისთვისაც უფრო მეტ სივრცეს ტოვებს. ინსტიტუციონალისტების აზრით, დის-

კურსი ქალაუფლების შესახებ ეკონომიკისთვისაც რელევანტურია და მისით მხოლოდ სოციოლოგია არ უნდა იყოს დაინტერესებული.

ამდენად, ინსტიტუტი ამ სკოლის წარმომადგენლებისთვის, ანალიზის ერთეულია. მაგ., ფული ანალიზის „ლეგიტიმური“ ერთეულია, რადგან იგი ინსტიტუციონალურად სანქცირებული მედიუმიან. აგრევირებული მოხმარების ფუნქციები განხილვის საგანია, თუ ის შედგება ინდივიდებისგან, რომლებიც ჩართულნი არიან ინსტიტუციონალურ და კულტურალურ ქსელებში.

ასეთი მიდგომა განსხვავდება ნეოკლასიკური ორთოდოქსიისგან, რომელშიც იგულისხმება ინდივიდუალური ქცევის ზეისტორიული უნივერსალურობა. სოციოეკონომიკური განვითარება განხილულია, როგორც ინსტიტუტების უწყვეტობა გარკვეული პერიოდის განმავლობაში და კრიზისისა და უფრო დაჩქარებული განვითარების პერიოდები.

სოციოეკონომიკურ განვითარებაში შემოქმედებითობის, ინსტიტუციონალური ცვლილებებისა და ვარიაციების ახსნას უკავშირებენ ტ. ვებლენის მიერ შემოტანილი „უსაზნო ცნობის-მოყვარეობის“ (idle curiosity) კონცეფციას. ვებლენისთვის სწორედ „უსაზნო ცნობისმოყვარება“ არის ტექნოლოგიური ცვლილებებისა და ვარიაციების ძირითადი წყარო.

ცვლილებების წყაროა, აგრეთვე, კონფლიქტი ინსტიტუტებსა და რუტინების რიგიდულობას შორის. კერძოდ, ტ. ვებლენის თვალსაზრისით, წარმოების პროგრესის ძირითადი წინააღმდეგობაა კულტურისა და ფსიქოლოგიის ჩამორჩენილობა და თანამედროვე ტექნოლოგიისა და ორგანიზაციის ფორმების წინმსწრები განვითარება.

ტ. ვებლენის ორგანიციისტული მიდგომა განიცდის ბიოლოგიიდან, კერძოდ, ჩ. დარვინის ბუნებრივი გადარჩევის თეორიიდან ნასესხები კონცეფციების გავლენას. ტ. ვებლენის აზრით, ეკონომიკა უნდა იყოს სწორედ „ეკოლუციური მეცნიერება“, რადგან მთელი კაცობრიობის ისტორია სელექციური ადაპტაციის პროცესია. სოციალური სტრუქტურის განვითარება ესაა ინსტიტუტების ბუნებრივი შერჩევის პროცესის შედეგი. ჩვევები და რუტინები დროში შედარებით მდგრადი და ამავდროს ცვალებადი ფენომენებია. ცვალებადობისა და მდგრადობის ეს კომბინაცია წარმოადგენს ბაზისს ეკოლუციური სელექციის პროცესისთვის. „ადამიანური დიზაინის“ ფაქტორებისგან დამოუკიდებლად ზოგიერთი ინსტიტუტი და ქცევის პატერნი ხდება

უფრო ეფექტური მოცემულ სოციოეკონომიკურ კონტექსტში. თუმცა, შინაგანი არაეფექტურობის კუმულაცია ან ეგზოგენური ფაქტორებით გამოწვეული შოკი იწვევს მოცემული ეკვილიბრიუმის მსხვრევას და განვითარებას სხვა მიმართულებით. ამდენად, ტ. ვებლენისთვის ეკონომიკური სისტემა არის არა „თვითბალანსირებადი“ მექანიზმი, არამედ კუმულაციური თვითგანახლების პროცესი.

ორგანიზაციებისა და ფირმების რუტინებს ინსტიტუციონალისტები მიაწერენ ისეთსავე ფუნქციებს, როგორსაც ბიოლოგიაში – „გენებს.“ კერძოდ, სწორედ ისინი აწარმოებენ ფირმის შესაძლებლობებისა და დაგროვილი ინფორმაციის ტრანსფერს დროსა და სივრცეში.

ეკონომისტები აკრიტიკებენ ტ. ვებლენს და ინსტიტუციონალიზმს იმის გამო, რომ ამ მიდგომამ ვერ შექმნა დედუქციური სისტემური თეორია.

როგორც ჯ. ჰადსონი მიუთითებს, ინსტიტუციონალური ეკონომიკა საბოლოოდ მაინც იზოლირებული დარჩა გაბატონებული ნეოკლასიკური დინებისა და მათემატიკური ფორმალიზმით გატაცებული ეკონომიკური მეცნიერების აკადემიურ წრეებში, თუმცა ეკონომიკის მიმართ ევოლუციური მიდგომის მომხრეების რიცხვი იზრდება. ინსტიტუციონალისტების კრიტიკა ხშირად ეფუძნება ბიოლოგიიდან ნასესხები პარადიგმების მიზანშეწონილებას ეკონომიკის შესწავლის პროცესში. როგორც ჯ. ჰადსონი მიიჩნევს, ეს მართებული კითხვაა, თუმცა, ისიც საკითხავია, თუ რით არის უკეთესი ა. სმიტისეული მექანიციკური აზროვნების ფორმა ორგანიციკულზე.

ინსტიტუტების „ბუნებრივი გადარჩევის“ კონცეფციის გამო ინსტიტუციონალურ ეკონომიკას სოციოლოგებიც აკრიტიკებენ. ინსტიტუტების გადარჩევა უფრო მეტად არის დამოკიდებული ისტორიულ ან მაკროსტრუქტურულ გარემოებებზე და არაა მხოლოდ მათი ეფექტურობის ფუნქცია.

6. კ. პოლანი (1886–1964)

ეკონომიკური სოციოლოგიის სხვა წარმომადგენლების მსგავსად, კ. პოლანიც თვლის, რომ ეკონომიკა გაცილებით უფრო ფართო და მრავალფეროვანი ფენომენის აღწერას გულის-

ხმობს, ვიდრე ეს კლასიკური პოლიტიკური ეკონომიკის ჩარჩოებში ეტყვა.

მისი ცენტრალური თეზისი სწორედ ისაა, რომ ეკონომიკა ჩართულია (embedded) საზოგადოების უფრო ფართო ინსტიტუციონალურ გარემოში, კონტექსტში. ეკონომიკური აგენტები მოქმედებენ არა მხოლოდ თავისი მატერიალური ინტერესების მაქსიმიზაციისთვის, არამედ უფრო მეტად თავისი სოციალური სტატუსის, სოციალური პოზიციების განსამტკიცებლად. თანამედროვე კაპიტალიზმი ამ თვალსაზრისით გამონაკლისი შემთხვევაა, რადგან ეკონომიკა სოციალური ურთიერთობების გავლენას უფრო ნაკლებად ექვემდებარება, ვიდრე სხვა საზოგადოებებში, მაგრამ ეს ვითარება უნდა განვიხილოთ სწორედ, როგორც გამონაკლისი და არა როგორც უნივერსალური წესის მანიფესტაცია.

სწორედ ამ ვითარების შემდგომი ნათელყოფისთვის, კ. პოლანი ტერმინ „ეკონომიკაში“ გამოარჩევს ორ ასპექტს: სუბსტანციურსა და ფორმალურს.

სუბსტანციური ასპექტი აღნიშნავს, ზოგადად, ინდივიდის უზრუნველყოფას მისი ცხოვრების მატერიალური მხარის, მოთხოვნების დასაკმაყოფილებელი საშუალებებით.

ფორმალური ასპექტი დაკავშირებულია საშუალებებისა და მიზნების ურთიერთდამოკიდებულების ლოგიკურ ხასიათთან.

ამდენად, ეკონომიკის ცნების სუბსტანციური ასპექტი შეიძლება გამოყენებული იყოს წარსულისა და აწმყოს ყველა ემპირიული ეკონომიკის შესასწავლად.

რაც შეეხება ჩრდილოეთ ამერიკისა და დასავლეთი ევროპის ბოლო ორი საუკუნის გამოცდილებას, ამ შემთხვევაში ფორმალური და სუბსტანციური ასპექტები, ფაქტობრივად, ერთმანეთს ემთხვევა.

კლასიკური ეკონომიკის შეცდომა სწორედ ისაა, რომ ამ ორი ასპექტის დამთხვევას იმ უნივერსალურ წესად თვლის, რომლითაც ყველა ემპირიული ეკონომიკაა ინსტიტუირებული.

იმ ეკონომიკების ფარგლებს გარეთ, რომლებშიც ბაზრებია დომინანტური, ფორმალური ეკონომიკური ანალიზი კარგავს თავის რელევანტურობას, როგორც ემპირიული ეკონომიკების მუშაობის წესის შესწავლის მეთოდი.

ემპირიული ეკონომიკები ჩართულია როგორც ეკონომიკური, ასევე არაეკონომიკური ინსტიტუტების სისტემაში. რელიგია და პოლიტიკა შეიძლება ისეთივე მნიშვნელოვანი

ფაქტორებია ეკონომიკის სტრუქტურისა და ფუნქციონირებისთვის, როგორც მონეტარული ინსტიტუტები. ეკონომიკური პროცესი სხვადასხვანაირადაა ინსტიტუირებული დროსა და სივრცეში.

კ. პოლანის ინტერესის ძირითადი სფეროებია: საბაზრო ეკონომიკა და მისი წინააღმდეგობრივი ხასიათი, თვითრეგულირებადი ბაზარი, როგორც ფუნდამენტური ინსტიტუტი, კლასიკური და ნეოკლასიკური ეკონომიკური თეორიების კარადიგმის შეზღუდულობა.

ანთროპოლოგიური კვლევების გათვალისწინებით, კ. პოლანიმ და მისმა მიმდევრებმა ჩამოაყალიბეს საზოგადოების ეკონომიკური ინტეგრაციის სამი პრინციპი: ორმხრივობა (reciprocity), რედისტრიბუცია, გაცვლა. ინტეგრაციის განსხვავებული მექანიზმები გულისხმობს განსხვავებულ ინსტიტუციონალურ მხარდაჭერას: სიმეტრიულ ორგანიზაციებს, ცენტრალიზებულ ინსტიტუტებსა და საბაზრო სისტემებს.

ნათესაობა, მეზობლობა, ტოტემი შეიძლება მივაკუთვნოთ სიმეტრიულ ჯგუფებს. ეკონომიკის ინტეგრაციის ეს მექანიზმი წამყვანია ე.წ. პრიმიტიულ საზოგადოებებში. რედისტრიბუცია, რომელიც გულისხმობს რესურსების ალოკაციას „ერთ ხელში“ ტრადიციის, კანონის ან „ცენტრალური გადაწყვეტილების“ მეშვეობით დომინანტური მექანიზმია არასაბაზრო ეკონომიკებში. ასეთი მექანიზმი განსაკუთრებით დამახასიათებელია წარსულის დიდი ცივილიზაციებისთვის, სადაც დიდი იმპერიების შემადგენელი ნაწილების განსხვავებულობა აუცილებლად მოითხოვს რედისტრიბუციას მაგ., გვალვის ან შიმშილის შემთხვევაში.

რედისტრიბუცია შეიძლება გამოწვეული იყოს აუცილებლობით ან სოციალური იდეალებით, როგორც სოციალისტურ სახელმწიფოშია.

გაცვლა, როგორც ინტეგრაციის ძირითადი მექანიზმი მოითხოვს ფასის დამდგენი ბაზრების ინსტიტუციონალურ მხარდაჭერას.

ინტეგრაციის ფორმები არ წარმოადგენს განვითარების ქრონოლოგიურ საფეხურებს. არქაულ საზოგადოებებში ინტეგრაციის ძირითადი ფორმა რედისტრიბუციაა, თუმცა აქ გარკვეული სივრცე დატოვებულია გაცვლისთვის. რედისტრიბუცია გახდა ინტეგრაციის ძირითადი ფორმა ანტიკურ ცივილიზაციებში, თუმცა ამ მექანიზმმა მნიშვნელოვანი როლი მოიპოვა ზოგიერთ თანამედროვე ინდუსტრიულ ქვეყანაში.

ამ ტიპოლოგიზაციის მიზანია უჩვენოს ის, რომ ეკონომიკა და საბაზრო ეკონომიკა არ არის იდენტური და ბაზარი არ არის ერთადერთი მანქეგერირებელი მექანიზმი საზოგადოებაში.

კ. პოლანის ყველაზე ცნობილი წიგნი „დიდი ტრანსფორმაცია“ (1944) XIX საუკუნეში წარმოქმნილი საბაზრო ცივილიზაციის კრიტიკის ამბიციური მცდელობაა.

კ. პოლანი თვლის, რომ თვითრეგულირებადი ბაზარი არის კაპიტალიზმის ეკონომიკური ინტეგრაციის უდიდესი მექანიზმი, მაგრამ მას არ შეუძლია არსებობა საზოგადოების ჰუმანური და ბუნებრივი საწყისების განადგურების გარეშე. ბაზარი ანადგურებს ჰუმანურ საწყისებს და გადააქცევს ბუნებას უდაბნოდ. ბაზრის საფუძველზე სტრუქტურირებული ეკონომიკა რადიკალურად გამოყოფს თავის თავს დანარჩენი სოციალური ინსტიტუტებისგან და უპირისპირდება მათ. წიგნი დაწერილია მეორე მსოფლიო ომის პერიოდში და კ. პოლანი თვლის, რომ საბაზრო სისტემამ, როგორც „ბიროკრატია უტოპიამ“. კრახი განიცადა. ეს გამოიხატა კაპიტალიზმის ისეთი საერთაშორისო ინსტიტუტების კრიზისში, როგორცაა ოქროს სტანდარტი და საერთაშორისო ფინანსები, კონსტიტუციური დემოკრატიული მთავრობები, დიდ სახელმწიფოებს შორის ძალის ბალანსის დარღვევა და ა.შ. ის ამტკიცებს, რომ გერმანული ფაშიზმის სათავეები სწორედ ბაზრით დომინირებული ეკონომიკის არაადამიანურ ფორმებშია და ფაშიზმის ფენომენის გასაგებად საჭიროა დაგუბრუნდეთ დ. რიკარდოს დროინდელ ინგლისს.

ამ წიგნში კ. პოლანი აკრიტიკებს უტილიტარიზმსა და კლასიკური ეკონომიკის ფილოსოფიურ და თეორიულ პრინციპებს. თუმცა ბოლო ნაწილში ავტორი სოციალლოგიურ პრობლემატიკას უბრუნდება, ის ცდილობს დასახოს სოციალური თერაპიის გარკვეული გზები, გასცეს პასუხი კითხვაზე, თუ როგორ შეიძლება ატომისტური და უტილიტარული ღირებულებებით შეპყრობილ საზოგადოებაში სოციალური სოლიდარობის შენარჩუნება. ამის ერთ-ერთი გზა შეიძლება იყოს სოციალური დაცვის (welfare) სახელმწიფო, თუმცა, ასეთი მოწყობაც მუდმივ წინააღმდეგობებს წარმოშობს და მას უხდება ეკონომიკურ ეფექტურობასა და სოციალურ უფლებებს, სოციალურ რეგულაციას შორის მუდმივი დაძაბულობის მდგომარეობაში არსებობა.

კ. პოლანის თეორიას რამდენიმე მიმართულებით აკრიტიკებენ:

- კ. პოლანიმ კაპიტალიზმი წარმოადგინა ისეთი „გამონაკლისის“ ტერმინებით, რომ კაპიტალიზმი მისთვის რაღაც ეგზოგენური ფაქტორების ზეგავლენით შექმნილი ხელოგენური წარმონაქმნია და არა ეკონომიკისა და საზოგადოების შინაგანი განვითარების პროდუქტი.

- ეკონომიკური ინტეგრაციის ფორმების პოლანიეულ ტიპოლოგიას არასრულად მიიჩნევენ. ნ. სმელზერის აზრით, ის ვერ მოიცავს ინტეგრაციის ყველა შესაძლებელ მექანიზმს. გარდა ამისა, ტიპოლოგია არის აბსოლუტურად სტატიკური, კლასიფიკატორული სქემა, რომელიც არანაირად არ მოიცავს ეკონომიკური დინამიკის ერთი ფორმიდან მეორეში ტრანსფორმაციის რაიმე პრინციპებს.

- კ. პოლანის მიერ აღწერილი ბაზრის დეზინტეგრაციული ასპექტები ზედმეტად იდეოლოგიზებულია, იგი ასე „მკაცრად“ არ აფასებს სხვა ფორმების ნეგატიურ ასპექტებს (მაგ., რედისტრიბუციული სისტემის დესპოტიზმი და ავტოკრატიული ცენტრალიზმი).

მიუხედავად ამ ნაკლოვანებებისა, პოლანიმ წარმოადგინა სასარგებლო თეორიული სქემა, რომელიც ხელს უწყობს ზოგად ინსტიტუციონალურ კონტექსტში ჩართული ეკონომიკების შედარებითი კვლევის განვითარებას.

7. ტ. პარსონსი (1902–1979), ნ. სმელზერი (1930)

ტ. პარსონსის და ნ. სმელზერის ერთობლივ შრომებს ეკონომიკისა და საზოგადოების ურთიერთმიმართების საკითხის შესახებ (1956) მნიშვნელოვნად მიიჩნევენ რამდენიმე ასპექტის გამო:

- ტ. პარსონსისა და ნ. სმელზერის თეორიული ფოკუსი არ იყო კულტურების, ეკონომიკების, საზოგადოების ევოლუციური ან შედარებითი ანალიზი. მათი მიზანი იყო ანალიზის აბსტრაქტული თეორიული ჩარჩოს შექმნა, საზოგადოების ძირითადი სუბსისტემების და მათი ურთიერთმიმართების საკითხი.

• ტ. პარსონსი და ნ. სმელზერი მუშაობდნენ ფუნქციონალისტური პარადიგმის ფარგლებში. ამ მიდგომის ძირითადი კატეგორიებია: სოციალური რეალობა, როგორც სისტემა; კონკრეტული სოციალური აქტივობების ფუნქცია სოციალური რეალობის მიმართ; განსხვავებული ფუნქციებისა და ინსტიტუტების ურთიერთგანპირობებულობა; სოციალური სისტემის შიგნით არსებული ეკვილიბრიუმი და პომეოსტაზის შენარჩუნებისკენ მიმართული პროცესები. ამდენად, ამ მიდგომის სიახლე იყო ინსტიტუტების ურთიერთგანპირობებულობისა და არაერთმიმართულებიანი დეტერმინიზმის (მაგ., მატერიალისტური დეტერმინაცია) დაშვება.

• ტ. პარსონსმა და ნ. სმელზერმა შემოიტანეს ფორმალური ეკონომიკური თეორიის ბევრი კატეგორია და მიმართება სოციოლოგიურ სფეროში. გარდა ამისა, მათ ეკონომიკური თეორია უფრო ზოგადი თეორიის განსაკუთრებულ შემთხვევად მიიჩნიეს.

მათი მიდგომის ცენტრალური თეზისი ისაა, რომ ეკონომიკა არის სოციალური სისტემის ერთ-ერთი სუბსისტემა და იგი ურთიერთგანპირობებულობის მიმართებაში იმყოფება მთელს სისტემასთან და ცალკეულ სუბსისტემებთან.

ეს სუბსისტემებია:

• **ლატენტური პატერნების მდგრადობა და სისტემის მენეჯმენტი (L)**

ესაა ღირებულებათა და რწმენების ინტეგრირებული სისტემა, რომელიც ახდენს ძირითადი ინსტიტუტებისა და ინდივიდების ქცევის პატერნების ლეგიტიმაციას და აქვს კულტურულ-მოტივაციური მნიშვნელობა.

ამ ფუნქციას ასრულებს ისეთი ინსტიტუტები, როგორიცაა: რელიგია, მეცნიერება, ოჯახი და განათლება.

• **მიზნის მიღწევა (G)**

ესაა საზოგადოების მიერ აღიარებულ ღირებულებათა საფუძველზე გარკვეული მიზნების დასახვა და მოსახლეობის მობილიზაცია ამ მიზნების მისაღწევად. პოლიტიკა და მთავრობა არის საზოგადოების ძირითადი მამობილიზებელი ინსტიტუტები.

• **ადაპტაცია (A)**

ლატენტურად და ექსპლიციტურად დეკლარირებული მიზნების მიღწევას სჭირდება ენერჯისა და შესაძლებლობების სოციალური მნიშვნელობის რეზერვუარის შექმნა. ეკონომიკა

სტრუქტურირებულია ამ ადაპტაციური ფუნქციის გარშემო.

• ინტეგრაცია (I)

(L) ფუნქცია მიმართულია ლეგიტიმაციისკენ, რაც შეეხება (I) ფუნქციას, ის ახდენს საზოგადოებაში აღმოცენებული კონფლიქტების მენეჯმენტს და უზრუნველყოფს სოციალურ სოლიდარობას. ფუნქციის განხორციელებაში ჩართული ინსტიტუტებია: სამართლებრივი სისტემა, საზოგადოების სტრატეგიკაციული სისტემა.

საზოგადოება არის ამ სუბსისტემებს შორის გაცვლა-გამოცვლის პროცესის შედეგად არსებული რეალობა. ეკონომიკას სხვა სუბსისტემები აწოდებენ გარკვეულ რესურსებს, თავის მხრივ, ეკონომიკაც ამარაგებს ამ სუბსისტემებს რესურსებით. მაგ., ფულადი ხელფასები გაცვლაა ეკონომიკისა და ლატენტური სუბსისტემების (კულტურულ-მოტივაციური) საზღვარზე; კაპიტალი არის პოლიტიკური და ეკონომიკური სუბსისტემების საზღვარზე გაცვლა, სადაც ბანკები თამაშობს მნიშვნელოვან როლს.

სხვა სუბსისტემები უზრუნველყოფს ეკონომიკას ეკონომიკურ საქმიანობაზე გავლენის მქონე პარამეტრებით. მაგ., საზოგადოებაში სხვადასხვა ჯგუფის გემოვნების პატერნები გავლენას ახდენს მათ ეკონომიკურ ქცევაზე.

არაეკონომიკური ინსტიტუტები ახდენს ეკონომიკური აქტივობის სტრუქტურირებას ისეთი ნორმატიული სისტემების მეშვეობით, როგორიცაა: კონტრაქტი, საკუთრება, კანონი და ა.შ.

ტ. პარსონსმა და ნ. სმელზერმა შეიმუშავეს ეკონომიკური ცვლილებების ეკონომიკური თეორიებისგან განსხვავებული კონცეფცია. ეკონომიკური ცვლილებების მოდელში დიდი მნიშვნელობა ენიჭება კულტურულ ღირებულებებს და მაკროსტრუქტურულ ინსტიტუციონალურ გარემოში მოქმედ ძალებს, როგორც ეკონომიკური უკმაყოფილების მაგენერირებელი ფაქტორების ანალიზს.

ტ. პარსონსისა და ნ. სმელზერის ეკონომიკისა და საზოგადოების ურთიერთობის თეორიულ მოდელს აკრიტიკებენ იმის გამო, რომ ამ მოდელში აბსტრაქციის იმდენად მაღალი დონეა, რომ შეუძლებელი ხდება მისგან კონკრეტული ჰიპოთეზების წარმოება და მისი კატეგორიების ოპერაციონალიზაცია.

გარდა ამისა, ეკონომიკისა და საზოგადოების ურთიერთობის მოდელზე აისახა ყველა ის ნაკლოვანება, რის გამოც,

ზოგადად, ფუნქციონალიზმს აკრიტიკებენ. კერძოდ, ესაა ტელეოლოგიზმი, სისტემაში ცვლილებებისა და ინოვაციის ახსნის სიმწელები, კონფლიქტის დისფუნქციურობის აღიარება და ა.შ.

8. რაციონალური არჩევანის თეორია ეკონომიკურ სოციოლოგიაში

რაციონალური არჩევანის თეორია შეიძლება განვიხილოთ, როგორც პოლიტიკურ მეცნიერებაში, ეკონომიკასა და სოციოლოგიაში არსებული სამი მძლავრი ნაკადის თანაკვეთაზე აღმოცენებული პარადიგმა. „სოციოლოგიური ნაკადის“ დასაწყისად ჯ. კოლემანი მიიჩნევს ჯ. პომანსის შრომას „სოციალური მოქმედება და გაცვლა“ (1958). ჯ. პომანსმა სცადა მცირე ჯგუფებზე მიმდინარე სოციალ-ფსიქოლოგიური ექსპერიმენტების ექსტრაპოლაცია ფორმალურ ორგანიზაციებზე.

რაციონალური არჩევანის თეორიას, აგრეთვე გარკვეული სტიმული მისცა თამაშის ევოლუციურმა თეორიამ (მ. სმიტი, 1974).

თამაშის თეორია მათემატიკის განშტოებაა, რომელიც სწავლობს ურთიერთდამოკიდებული გადაწყვეტილებების მიღების პროცესს. ის შეიძლება მიუყვანოთ ნებისმიერ სოციალურ სიტუაციას, რომელშიც ორი ან მეტი გადაწყვეტილების მიმღებია, რომლებსაც უწოდებენ „მოთამაშეებს“. თამაშის შედეგი დამოკიდებულია ყველა მოთამაშის სტრატეგიულ არჩევანზე; ყველა მოთამაშეს აქვს კარგად განსაზღვრული შესაძლებელი შედეგებისთვის უპირატესობის მინიჭების მექანიზმი. თამაშის თეორიის პირველადი მიზანია ფორმალური ლოგიკის გზით განსაზღვროს, რა სტრატეგიები უნდა აირჩიონ მოთამაშეებმა, რომ განახორციელონ თავისი ინტერესები რაციონალურად.

სოციალურ მეცნიერებებში თამაშის თეორიის გამოყენების ცნობილი მაგალითია „ორი პატიმრის დილემა“ (მ. ფლადი, 1951). 70-იან წლებში შემუშავებულ იქნა „N-პატიმრის დილემის“ მოდელი, რომლითაც შესაძლებელი გახდა ბევრი ნაცნობი სოციალური პრობლემის მოდელირება (რესურსების კონსერვაცია, ხელფასების ინფლაცია, გამაღებელი შეიარაღება და ა.შ.).

ეკონომიკაში თამაშის თეორიას იყენებენ გარიგებების (bargaining) პროცესის მოდელირებისთვის, პოლიტიკურ მეცნიერებაში და სოციოლოგიაში კი - ელექტორატის ქცევისა და კოალიციების ფორმირების ანალიზისთვის.

რაციონალური არჩევანის სოციოლოგიური პარადიგმა იყენებს ეკონომიკის ბაზისურ აპარატს პრობლემების ანალიზისთვის. მისი ცენტრალური დაშვებაა იდეა იმის შესახებ, რომ ინდივიდები მოქმედებენ რაციონალურად მოთხოვნილებების დაკმაყოფილებისა ან „სარგებლის“ მაქსიმიზაციისთვის. ჯ. კოლემანი თვლის, რომ სოციალური მოქმედების ასეთი ინტერპრეტაცია ნასესხებია ნეოკლასიკური ეკონომიკისგან, მაგრამ რაციონალური არჩევანის სოციოლოგიური თეორია იმით განსხვავდება ნეოკლასიკური ეკონომიკისგან, რომ მხედველობაში იღებს სოციალურ ორგანიზაციებთან და სოციალურ ინსტიტუტებთან დაკავშირებულ ცვლადებს. როგორც აღვნიშნეთ, ამ ფაქტორებს ნეოკლასიკური ეკონომიკა, ძირითადად, „ვერ ამჩნევს“.

ჯ. კოლემანი გამოყოფს იმ ოთხ ცენტრალურ ელემენტს, რომელიც რაციონალური არჩევანის თეორიამ ნეოკლასიკური ეკონომიკისგან აიღო:

1. მეთოდოლოგიური ინდივიდუალიზმი;
2. მაქსიმიზაციის, ოპტიმიზაციის პრინციპი;
3. სოციალური ოპტიმუმის ცნება;
4. სისტემის ეკვილიბრიუმის ცნება;

ჯ. კოლემანი პარადელს ავლებს ქცევით ეკონომიკასა (ძირითადად წარმოდგენილია კოგნიტივისტი ფსიქოლოგებით) და რაციონალური არჩევანის თეორიას შორის. ქცევითი ეკონომიკა იკვლევს ფსიქოლოგიურ ცვლადებთან დაკავშირებულ ანომალიებს, ანუ იმ ფაქტორებს, რომლებიც იწვევენ დევიაციას რაციონალური მოქმედებისგან. რაციონალური არჩევანის თეორია უჩვენებს სისტემატურ დევიაციებს ნეოკლასიკური ეკონომიკის *სრულყოფილი ბაზრის* პარადიგმიდან, რომლებიც აღმოცენდებიან ურთიერთობის მიკრო და მაკრო დონეებს შორის დამაკავშირებელი ურთიერთობების დონეზე. ამ დევიაციებს იგი უწოდებს სოციალურ ანომალიებს. ეს დაახლოებით იგივეა, რასაც რ. მერტონი უწოდებს „მიზანმიმართული მოქმედების გაუთვალისწინებელ შედეგებს“.

ნეოკლასიკური ეკონომიკური თეორიის მეთოდოლოგიური ინდივიდუალიზმი და მაქსიმიზაციის პრინციპი უკვე განვიხილეთ. ქვემოთ განვიხილავთ სოციალური ოპტიმუმისა და ეკვილიბრიუმის პრინციპებს:

სოციალური ოპტიმუმის ცნება: სარგებლის მაქსიმიზაციის მოტივებით მოქმედი აქტორები ის მამოძრავებელი

ძალაა, რომელიც ამუშავებს სისტემას, თუმცა სისტემურ დონეზეც არსებობს ასეთი ფუნქციონირებადი პრინციპები. კერძოდ, ესაა სოციალური ოპტიმიზმის ფენომენი.

სოციალური ოპტიმიზმის ფენომენი, აბსოლუტურად სოციალური ფენომენია და აღწერს სოციალურ მდგომარეობას, რომელიც განსხვავებულია ყველა სხვა მდგომარეობისგან. ესაა ვითარება, სადაც ერთი ან რამდენიმე მოქმედი პირის პირობები არ უმჯობესდება, თუ არ გაუარესდა სხვა მოქმედი პირის პირობები, ესაა სარგებლის მაქსიმიზაციაზე მიმართული სოციალური მოქმედებების შესაძლებელი შედეგი.

2. სისტემის ეკვილიბრიუმის ცნება: რაციონალური არჩევანის თეორიაში სისტემის ეკვილიბრიუმის ცნება განსხვავდება სოციალური ოპტიმიზმის ცნებისგან. ეს არის ის მდგომარეობა, რომელშიც არც ერთ აქტორს, რომელიც მოქმედებს ინდივიდუალურად არ შეუძლია გაიუმჯობესოს საბოლოო შედეგი მისი ქცევის შეცვლის მეშვეობით. ანუ არც ერთ აქტორს არ აქვს მოტივაცია შეცვალოს თავისი ქცევა. ასეთი ვითარების მაგალითია ტოტალიტარული სახელმწიფო, სადაც დესპოტი არავის აძლევს საშუალებას მდგომარეობა გაიუმჯობესოს ან გაიუარესოს.

ჯ. კოლემანი გამოყოფს, ოთხ პრინციპს, რომელიც რაციონალური არჩევანის თეორიამ სოციოლოგიიდან აიღო: ეს ოთხი პრინციპი განასხვავებს რაციონალური არჩევანის თეორიას ნეოკლასიკური ეკონომიკური თეორიისგან:

1. სარგებლის მიღება კონტროლზე უარის თქმით;
2. სოციალური კაპიტალი;
3. უფლებების სოციალური წარმოშობა;
4. ინსტიტუტები.

1. სარგებლის მიღება კონტროლზე უარის თქმით: ნეოკლასიკური ეკონომიკა დაინტერესებულია სარგებლის მიღების სურვილით მოქმედ ინდივიდებს შორის მჭირი რესურსების განაწილების პრინციპით. ბაზისური დაშვება (იმპლიციტური ან ექსპლიციტური) ამ შემთხვევაში ისაა, რომ ყოველი ინდივიდი მოიპოვებს სარგებელს გარკვეული კონტროლის მოპოვების გზით და კარგავს რესურსებს კონტროლის დაკარგვით. მაგრამ არსებობს შესაძლებლობა, რომ ინდივიდებმა მოიპოონ სარგებელი კონტროლზე უარის თქმით. ასეთი შემთხვევების მაგალითია ისეთი ვითარება, როდესაც სუბიექტი თვლის, რომ თავის ქმედებაზე კონტროლის სხვისთვის გადაცემის გზით

იგი მიიღებს უკეთეს შედეგს. ასეთი ნდობის „ტრანსფერი“ ხშირია ისეთ შემთხვევებში, როდესაც არის მწირი ინფორმაცია და ქმედების შედეგის გაურკვევლობის ხარისხი მაღალია.

ასეთ ვითარებაში სისტემა შეიძლება მნიშვნელოვნად შეიცვალოს ძალაუფლების სტრუქტურების ფორმირების მიმართულებით (მაგ., ქარიზმატული ლიდერობა ასეთი ვითარების კლასიკური მაგალითია). კონტროლის გადაცემის მეორე შესაძლებელი შედეგია მისი არასტაბილურ სისტემად გადაქცევა, სადაც არ არის ეკვილიბრიუმისკენ მიმართული პროცესები. იმის გამო, რომ კონტროლი „გადაცემულია“, აღარაა აუცილებელი, რომ რესურსები მათი სიმწირის ტერმინებით განვიხილოთ და ამდენად აღარაა საჭირო ეკვილიბრიუმი.

ასეთი „ტრანსფერები“ შეიძლება რაციონალურ ქცევად ჩაითვალოს ინფორმაციის სიმწირის პირობებში, რადგან თავიდან აგვარიდებს პანიკას, შეჯახებებს და ა.შ.

2. სოციალური კაპიტალი: ჯ. კოლემანი სოციალურ კაპიტალს განსაზღვრავს, როგორც არაფორმალური სოციალური ორგანიზაციის რომელიმე ასპექტს, რომელიც ქმნის პროდუქტიულ რესურსს ერთი ან რამდენიმე აქტორისთვის. მაგ., ნაცნობობის ან ნათესაობის ფართო წრე და მნიშვნელოვანი სოციალური კავშირები შეიძლება იყოს კარგი სოციალური კაპიტალი სამუშაოს ძიების პროცესში. ინდივიდებმა შეიძლება გააკეთონ რაციონალური ინვესტიციები სწორედ სოციალურ კაპიტალში. სოციალური კაპიტალი დამოკიდებულია სოციალური სტრუქტურის გარკვეულ მახასიათებლებზე: რამდენად ღიაა სოციალური ქსელები, რამდენად მდგრადია დროში ასეთი ქსელები და ა.შ.

ნეოკლასიკური ეკონომიკის წარმომადგენლები, ძირითადად, იგნორირებას უკეთებენ სოციალურ სტრუქტურებთან დაკავშირებულ სოციალურ კაპიტალს.

3. უფლებების სოციალური წარმოშობა: ის, თუ რომელი ქმედებაა რაციონალური მოცემულ კონტექსტში, დამოკიდებულია უფლებების განაწილებაზე. უფლებების სოციალური წარმოშობის ერთი ასპექტი, რომელსაც არ ცნობს ნეოკლასიკური ეკონომიკური თეორიები, არის კონფლიქტი. უფლებების სოციალური აღოკაცია მოიცავს იმ წერტილებში მიღებულ ერთიან შედეგს, სადაც ინტერესები განსხვავებულიან ერთმანეთისგან.

4. ინსტიტუტები: მეოთხე ელემენტი, რომელიც რაციონალური არჩევანის თეორიას ნეოკლასიკური თეორიებისგან

განასხვავებს, ესაა ინსტიტუტებისთვის ცენტრალური მნიშვნელობის მინიჭება. ნეოკლასიკური ეკონომიკური თეორია ცნობს ერთადერთ ცენტრალურ ინსტიტუტს, ესაა სრულყოფილი ბაზარი. ნეოკლასიკური თეორია აღიარებს უფრო მცირე ინსტიტუტებისაც, მაგ., ფირმების მნიშვნელობას.

რაციონალური არჩევანის თეორიის წარმომადგენლები (ლინდბერგი, 1992) უჩვენებენ, როგორ შეიძლება საბაზრო ინსტიტუტები შესაბამისი პოლიტიკური ინსტიტუტების ჩამოყალიბებლობის პირობებში გადაიქცნენ არაკონკურენტუნარიან ინსტიტუტებად.

ინსტიტუტები ასრულებენ სისტემების მიერ ინდივიდუალური აქტორების ორიენტაციებზე ზემოქმედების ფუნქციას. მაგ., კომუნიკაციური მედია ქმნის ასეთი ინსტიტუტების ერთ დიდ კლასს. ინსტიტუტები ასრულებს მაკრო და მიკრო დონეებს შორის დამაკავშირებელი რგოლის როლს.

რაციონალური არჩევანის პარადიგმის ფარგლებში განხორციელდა მნიშვნელოვანი კვლევები ორგანიზაციის ფუნქციონირების, „ეკონომიკური პანიკის“ ფენომენის, სოციალური კაპიტალისა და ეკონომიკური განვითარების ურთიერთდამოკიდებულების სფეროში.

სარგებლის მაქსიმიზაციისა და ოპტიმიზაციის პრინციპებიდან გამომდინარე, რაციონალური არჩევანის თეორიის წარმომადგენლები იკვლევენ ორგანიზაციის ოპტიმალურ სტრუქტურას ინდივიდის წახალისების შესაბამისი სისტემისა და ორგანიზაციის სარგებლის ტერმინებით.

ემპირიული კვლევები ჩატარდა წახალისების ფორმალურ და არაფორმალურ სისტემებს შორის დამოკიდებულებების გამოსავლენად. არაფორმალური წახალისების სისტემა ხშირად ქმნის არაფორმალურ ნორმატიულ წესრიგს, რომელიც შრომის პროდუქტიულობის ზრდას ეწინააღმდეგება.

პანიკა საფონდო ბირჟებზე, ბანკებში და ეკონომიკური ეკვილიბრიუმიდან გადახრის სხვა ფორმები ეკონომიკური საქმიანობის გავრცელებული მოვლენებია. ამ ფენომენებს სოციოლოგია და სოციალური ფსიქოლოგია სწავლობს „იმიტაციის“, „გავლენის“ ტერმინებით. რაციონალური არჩევანის თეორიის მომხრეებმა ამ ფენომენებისადმი სოციოლოგიურ მიდგომაში ჩართეს ეკონომიკური ანალიზის კონცეპტუალური აპარატი. ისინი სწავლობენ ამ მოვლენებს, როგორც კონტროლის

ცალმხრივი გადაცემის გამოვლინებას და ცდილობენ დაადგინონ ის პირობები, როდესაც კონტროლის გადაცემის ოპერაცია იძენს რაციონალური სოციალური მოქმედების ხასიათს. მაგ., აქციების ბაზარზე შეიძლება განვასხვაოთ ორი სიტუაცია:

a. ბაზარზე სწრაფი ცვლილებების სიტუაცია, როდესაც დიდი მოგების ან დიდი დანაკარგის ალბათობა მაღალია;

b. სიტუაცია, სადაც ცვლილებები შედარებით ნელა მიმდინარეობს და პოტენციური მოგებები და დანაკარგები მცირეა.

როგორც წესი, ბაზარზე სწრაფი ცვლილებების, ანუ ინფორმაციის დეფიციტის სიტუაციაში, თუ ამას თან ახლავს სოციალური ქსელის გარკვეული სიმჭიდროვის ფაქტორი, კონტროლის ტრანსფერი *რაციონალური ქცევაა.

რაციონალური არჩევანის თეორიას აკრიტიკებენ რედუქციონიზმისა და არაკალკულირებადი ფენომენების კალკულაციის მცდელობის გამო. მაგ., რაციონალური არჩევანისა და თამაშის თეორიის წარმომადგენლებმა ნდობა აღწერეს კალკულაციურ ტერმინებში და რისკის ქვეკლასად აქციებს. ასეთი გადამეტებული კალკულაცია, საბოლოო ჯამში, ცვლის ფენომენის თვისობრიობას და იწვევს მის „სუროგატიზაციას“. პერსონალური/ნდობის ურთიერთობები და კომერციული/გამოთვლადი რისკის ურთიერთობები თვისებრივად განსხვავდება ერთმანეთისგან.

9. თანამედროვე ეკონომიკური სოციოლოგია

6. სმელზერი და რ. სვედბერგი მიიხნევენ, რომ მ. ვებერის შემდგომი ნახევარი საუკუნის განმავლობაში ეკონომიკური სოციოლოგიის რეგრესზე უფრო მეტად შეიძლება ლაპარაკი, ვიდრე მნიშვნელოვან მიღწევებზე.

ეკონომისტებსა და სოციოლოგებს შორის გაუცხოების დონე კვლავ დიდი იყო. სოციოლოგებიდან ძალზე ცოტას პქონდა ეკონომიკური თეორიების ბაზისური ცოდნა. ძალზე ძნელი იყო აგრეთვე სოციოლოგიის საკითხებში მეტნაკლებად კომპეტენტური ეკონომისტის პოვნა.

სახეზე იყო ეკონომიკური სოციოლოგიის ფრაგმენტაცია ისეთი სპეციალური დარგების მიხედვით, როგორცაა ინდუს-

ტრიული სოციოლოგია, მოხმარების (consumption) სოციოლოგია, თავისუფალი დროის სოციოლოგია, შრომის ბაზრის სოციოლოგია და ა.შ.

70-იან წლებში გაძლიერდა ნეოვებერიანული გავლენა და 80-იან წლებში განხორციელდა ინსტიტუციონალური ეკონომიკისა და რაციონალური არჩევანის თეორიის კონცეფციების ინკორპორაცია ეკონომიკურ სოციოლოგიაში.

ფემინისტური მოძრაობის გააქტიურებამ შემოიტანა გენდერული პრობლემები ეკონომიკურ სოციოლოგიაში.

50-იანი წლების შემდეგ დაიწყო ნეოკლასიკური ეკონომიკური თეორიების ბაზისური დაშვებების შეზღუდულობის გაცნობიერება. თუმცა, ამავე დროს სახეზე იყო „ეკონომიკური ექსპანსიონიზმის“ ახალი ტალღა, რომელმაც ეკონომიკა ყველა „სოციალური მეცნიერების გრამატიკად“ გამოაცხადა. სოციოლოგების მხრიდან (მ. გრანოვეტერი, 1985) ამ ტალღას დაუპირისპირდა კ. პოლანის ეკონომიკის სოციალურ ურთიერთობათა კონტექსტში ჩართულობის კონცეფციის აღორძინება და განვითარება. ჩართულობის განზომილება შეიძლება იყოს კოგნიტური, კულტურალური, სტრუქტურული, პოლიტიკური. მ. გრანოვეტერი აკრიტიკებს ნეოკლასიკური ეკონომიკის წარმომადგენლების მიერ ეკონომიკური კონცეფციების გამოყენებას არაეკონომიკური რეალობის ასახსნელად. ამ კონცეფციების თანახმად, სოციალური ინსტიტუტები მიისწრაფიან იმ ფორმებისკენ, რომლებიც მაქსიმალური ეფექტურობითა და დაბალი ფასით გამოირჩევა.

1980 წლიდან ეკონომიკურ სოციოლოგიაში გაჩნდა რამდენიმე ახალი მიმართულება. თანამედროვე ეკონომიკური სოციოლოგიის ერთ-ერთი ყველაზე პოპულარული სფეროა ე.წ. ქსელების (networks) კვლევა.

ქსელური მიდგომა ინდივიდსა და მთელს ეკონომიკას შორის გამაშუალებელი ცვლადების აღწერისა და მათი მოქმედების ანალიზის კარგ საშუალებას იძლევა. მაგ., ქსელური ანალიზის საფუძველზე აღიწერება ეთნიკური ქსელების მიერ ამერიკის ეკონომიკის განსხვავებული ნიშების დაკავების და მონოპოლიზაციის პროცესი.

მეორე საინტერესო სფეროა ძალაუფლებასთან და კულტურასთან დაკავშირებული ცვლადების მოქმედების ანალიზი ბაზრების, საფინანსო ინსტიტუტების, გიგანტური კორპორაციების ფუნქციონირებაში. პ. ბურდიესა და პ. სტრეჩენის

შრომები არის სწორედ კულტურის განზომილების შემოტანის მცდელობა ეკონომიკური ინსტიტუტებისა და ქცევის ანალიზის პროცესში.

რაც შეეხება თეორიულ საკითხებს, ნ. სმელზერი მიიჩნევს, რომ ეკონომიკური სოციოლოგიის პარადიგმები, ძირითადად, ეკლექტურია და ვერც ერთმა თეორიამ ვერ მოიპოვა დომინანტური როლი. ყველაზე მნიშვნელოვანი გავლენა ისევ მ. ვებერის, ტ. პარსონსისა და კ. პოლანის თეორიებს აქვს.

ძირითადი კატეგორიები:

მეთოდოლოგიური ინდივიდუალიზმი, ეკონომიკის ინსტიტუციონალური გარემო, ეკონომიკის ინტეგრაციის მექანიზმები, სოციალური ოპტიმიზმი, სოციალური კაპიტალი.

სადისკუსიო თემა: არის თუ არა ორმხრივობა, გაცვლა და რედასტრირება ეკონომიკური ინტეგრაციის მექანიზმების ამომწურავი ტიპოლოგია?

ძირითადი ლიტერატურა

1. Coleman J., A Rational Choice Perspective on Economic Sociology, in: The Handbook of Economic Sociology, Edited By Smelser N., Swedberg R., Princeton University Press, 1993.
2. Parsons T., Smelser N., Economy and Society: A Study in the Integration of Economic and Social Theory, Free Press, 1965.
3. Polanyi K., The Economy As Instituted Process, in: The sociology of Economic Life, Edited by Granovetter M., Swedberg R., Westview Press, 1992.
4. Hodgson G., The Return of Institutional Economics, in: The Handbook of Economic Sociology, Edited By Smelser N., Swedberg R., Princeton University Press, 1993.
5. Smelser N., Swedberg R., The Sociological Perspective on the Economy, in: The Handbook of Economic Sociology, Edited By Smelser N., Swedberg R., Princeton University Press, 1993.

6. Martinelli A., Entrepreneurship and Management, in: The Handbook of Economic Sociology, Edited By Smelser N., Swedberg R., Princeton University Press, 1993.
7. Smelser N., Swedberg R., The Sociological Perspective on the Economy, in: The Handbook of Economic Sociology, Edited By Smelser N., Swedberg R., Princeton University Press, 1993.
8. Thinkers of the Twentieth Century, Editor Turner R., St James Press, Chicago and London, 1988.
9. Weber M., Economy and Society, University of California Press, 1979.

თემა III. ეკონომიკა და კულტურა

მეთოდოლოგიური საკითხები: კულტურასა და ეკონომიკას შორის დამოკიდებულების კვლევისას სოციალურ მეცნიერებებში უფრო მეტადაა გავრცელებული პოზიცია, რომლის თანახმად, ეკონომიკური ურთიერთობები გავლენას ახდენს იდეებზე, მსოფლმხედველობასა და სიმბოლოებზე. ის საკითხი, თუ რამდენად ახდენს კულტურა ზეგავლენას ეკონომიკური ინსტიტუტებისა და ურთიერთობების ფორმირებაზე, ნაკლებადაა შესწავლილი.

კულტურისა და ეკონომიკის ურთიერთობის შესწავლისას ძალზე ხშირია ე.წ. მონოფაქტორული თეორიების გავლენა და შედეგად, ეკონომიკური ან კულტურალური რედუქციონიზმი, კულტურას ეკონომიკური ურთიერთობების უბრალო ფუნქციად თვლის ან ეკონომიკურ ინსტიტუტებსა და ურთიერთობებს მხოლოდ კულტურალური პატერნების განმეორებად მიიჩნევს.

ძალზე რთულია სოციალური ცხოვრების ამ ორი სფეროს ურთიერთობების შესწავლისას შესწავლის ობიექტების მეტ-ნაკლები გარკვეულობით განსაზღვრა და მათი საზღვრების დადგენა.

პ. დიმაჯიო მიიჩნევს, რომ ეკონომიკისა და კულტურის ურთიერთობის კვლევისას უარი უნდა ვთქვათ მათ ფართო ან ვიწრო გაგებით გამოყენებაზე. მაგ., არ უნდა განიხილებოდეს კულტურის ძალზე ფართო გაგება (ანუ კულტურა, როგორც საერთოდ ცხოვრების წესი) ან კულტურის ძალზე ვიწრო გაგება (ანუ კულტურა, როგორც არტეფაქტების ერთობლიობა).

აგრეთვე, უნდა განვიხილოთ ეკონომიკური ინსტიტუტები და ურთიერთობები და არა ეკონომიკური დისციპლინა და საერთოდ, ეკონომიკა, როგორც მწირი რესურსების პირობებში არჩევანის პროცესი.

განასხვავებენ კულტურის რამდენიმე ასპექტს: კოგნიტურს, ექსპრესიულსა და ღირებულებითს, ანუ რწმენების სამყაროს შესახებ ემოციურად დატვირთულ სიმბოლოებსა და ღირებულებით ორიენტაციებს.

არსებობს აგრეთვე კულტურის ფორმების იერარქიული კატეგორიზაცია:

კულტურის ის ასპექტები, რომლებიც საზოგადოების მიერ მიიღება, როგორც თავისთავად ნაგულისხმევი (რწმენები, ბაზისური სცენარები და სქემები) და ამ ასპექტებთან დაკავშირებული უფრო ექსპლიციტურად გამოხატული და ხელშესახები სტრუქტურები (ატიტუდები, საზოგადოებრივი აზრი).

თუ გამოვიყენებთ კულტურის ამ იერარქიულ კატეგორიზაციას ეკონომიკური ცხოვრების მიმართ, შეიძლება გამოვყოთ მიდგომის ორი ტიპი: კულტურა იძლევა კატეგორიებსა და რწმენებს, რომელთა საფუძველზე აქტორები ახორციელებენ ეკონომიკურ ქცევას. ამ თვალსაზრისის გამტარებლები, ძირითადად, ანთროპოლოგები არიან.

მეორე მიდგომის თანახმად, ეკონომიკური ქცევა ანალიტიკურად განსხვავებადია კულტურისგან და კულტურა წარმოდგენილია, როგორც იმ ნორმების სისტემა, რომელიც ზღუდავს პიროვნების ეგოისტური ეკონომიკური თვითინტერესის მთლიანად განხორციელებას.

ეკონომისტების უმრავლესობა შეიძლება მივაკუთვნოთ ამ ჯგუფს. სოციოლოგები კი შეიძლება ორივე ჯგუფში „ვიპოვოთ“.

კულტურის ცნება ეკონომიკურ თეორიებში: როგორც აღვნიშნეთ, კლასიკური და ნეოკლასიკური ეკონომიკური თეორიები, რომლებსაც ანგლოამერიკულ ეკონომიკურ აზროვნებაში დომინანტური პოზიციები უჭირავს, იმ ცვლადებს, რომლებიც კულტურასთანაა დაკავშირებული, ეკონომიკური თეორიისთვის ირელევანტურად მიიჩნევენ.

როგორც ნ. შონფილდი მიუთითებს, კლასიკურმა ეკონომიკამ, რომელიც ძირითადად ბრიტანური ქმნილებაა, ბრიტანული გამოცდილება გადააქცია ისეთ ფენომენად, რომელიც ძალზე ემსგავსება პლატონურ იდეას კაპიტალიზმის შესახებ.

კულტურის ცნების ასეთ მარგინალურ მდგომარეობას ეკონომიკურ მეცნიერებაში სხვა სოციალურ მეცნიერებებთან შედარებით იმით ხსნიან, რომ ეკონომისტები, ძირითადად, იყენებენ დედუქციურ მოდელებს, რომლებშიც აბსტრაქციისა და განზოგადების დონე ძალიან მაღალია, კულტურალური პერტრუბაციები კი ხშირად ვერ აისახება ინვარიანტული მოდელების მეშვეობით, რის გამოც კულტურალური ფაქტორები ეკონომიკური თეორიის მიღმა რჩება. როდესაც ეკონომიკური თეორიები გადაწყვეტილების მიღების პროცესებთან დაკავ-

შირებულ „ადამიანურ ანომალიებს“ წააწყდება, ისინი ამჟობინებენ მიმართონ კოგნიტურ ფსიქოლოგიას (რომლის პარადიგმებს იყენებს ე.წ. ქცევითი ეკონომიკა) (Behavioral Economics) და არა კულტურულ ანთროპოლოგიას. როდესაც რაციონალური არჩევანის თეორიის წარმომადგენლები მაინც აღიარებენ კულტურის მნიშვნელობას, ისინი ხაზს უსვამენ კულტურის რეგულატორულ და არა მაკონსტიტუირებელ ფუნქციას. როგორც წესი, ისინი ვერდნობიან კულტურის ისეთ განსაზღვრებებს, რომლებშიც სწორედ მისი რეგულატორული ფუნქციებია მითითებული. მაგ., კულტურა არის ცოდნის, ღირებულებებისა და იმ ფაქტორების თაობათაშორისი ტრანსმისია, რომლებიც გავლენას ახდენენ ქცევაზე. კულტურის მაკონსტიტუირებელი ფუნქცია გამოიხატება ეკონომიკურ აქტორთა მიერ თავისი ბაზისური ინტერესების განსაზღვრაში. ამ ფენომენს უფრო მეტად ეკონომიკური სოციოლოგიის წარმომადგენლები იკვლევენ.

ცნება „კულტურა“ ეკონომისტების მიერ უფრო ხშირად ისტორიულ ასპექტში ფიგურირებს. წარსულში კულტურა უფრო მეტად ახდენდა გავლენას ეკონომიკაზე, ვიდრე აწმყოში; განვითარებადი ეკონომიკის კვლევისას კულტურის კვლევა უფრო რელევანტურია, ვიდრე განვითარებული ეკონომიკების კვლევისას და ა.შ.

გარდა ამისა, ეკონომისტები კულტურის ფაქტორს უფრო რელევანტურად თვლიან დროსა და სივრცეში უფრო მეტად ლოკალიზებული ფენომენების შესწავლისას. მაგ., კონკრეტულ ორგანიზაციაში არის უფრო მეტი „კულტურალური ფაქტორები“, ვიდრე მთელ ბაზარზე. სწორედ ორგანიზაციის ეკონომისტები წერენ ხოლმე უფრო ხშირად სიმბოლურ კომუნიკაციაზე, კოგნიტურ რუკებზე, გემოვნებაზე, უპირატესობის მინიჭების მექანიზმებზე და ა.შ.

კულტურა ეკონომიკურ სოციოლოგიაში: ეკონომიკური სოციოლოგია კულტურისა და ეკონომიკის ურთიერთობის კვლევისას ცდილობს იმ ასპექტების გამოვლენას, რომლებიც არ დაიყვანება ეკონომიკურ ფაქტორებზე. ამ თვალსაზრისით ხდება წარმოების, გაცვლისა და მოხმარების პროცესებზე კულტურის გავლენის შესწავლა.

წარმოების კულტურის სფეროში წარმოებული კვლევები ფოკუსირებულია ორგანიზაციული კულტურისა და რუტინების შესწავლაზე. სულ უფრო მეტად იზრდება ინტერესი წარმოების პროცესების კროსნაციონალური ასპექტების მიმართ.

„კლასობრივი ცნობიერების“ მაძიებელი ნეომარქსისტი მკვლევრები იკვლევენ ორგანიზაციების შიგნით მოქმედი კლასების („თეთრსაყელოიანების“ და „ღურჯსაყელოიანების“, მუშებისა და მენეჯერების) კულტურას, რომელიც გავლენას ახდენს მათ ეკონომიკურ ქცევაზე.

მუშათა კლასისა და საშუალო კლასის კატეგორიებთან დაკავშირებული კვლევები დაკავშირებულია წარმოების სფეროსთან. მდიდართა და ღარიბთა ეკონომიკურ ქცევაზე კულტურის გავლენა შეისწავლება მოხმარების სფეროსთან მიმართებაში. ზედა ფენებისა და ბიზნესის ელიტის შესწავლის პროცესში მკვლევრები ახდენენ თავისუფალი დროის სტრუქტურირებისა და სოციალიზაციის ინსტიტუტების იდენტიფიკაციას. ეს ინსტიტუტები (ელიტარული სკოლები, სოციალური კლუბები და ა.შ.), რომლებიც წარმოიშვა XIX საუკუნეში, განხილულია საერთო ღირებულებათა სისტემისა და პერცეფციის პატერნების ფორმირების წყაროებად. თუმცა, გაცვლისა და წარმოების ეკონომიკურ პროცესებზე კულტურის გავლენის კვლევა მოიცავს, როგორც კულტურის მაკონსტიტუირებელი, აგრეთვე, კულტურის რეგულატორული როლის კვლევას.

საბაზრო ეკონომიკების, ბაზრების ფორმირების პროცესებზე კულტურის გავლენა განიხილება სამი მიმართულებით:

1. კულტურა ქმნის ბაზრის რაციონალურ აქტორებს;
2. იღებსა და კოგნიტურ ტექნოლოგიებს, რომლებიც თავის მხრივ, ქმნის სამოქმედო ჩარჩოებს საბაზრო ინსტიტუტებისთვის;

3. ადამიანები იყენებენ კულტურას საბაზრო ინსტიტუტებთან დაკავშირებული ურთიერთობების, მიზნებისა და საშუალებების ინტერპრეტაციისა და მათთან ადაპტაციისთვის.

კულტურისა და საბაზრო ეკონომიკის ურთიერთდამოკიდებულების კვლევისას, ალბათ, უფრო შედეგიანია, ბიკაუნზალურ კავშირებისა და ეფექტების გათვალისწინება. „საბაზრო ლოგიკისა“ და ინსტრუმენტული რაციონალობის გავლენა კულტურაზე, განსაკუთრებით კარგად ჩანს არასაბაზრო ეკონომიკებიდან საბაზრო ეკონომიკაზე გარდამავალ საზოგადოებებში. სადაც ეს პროცესი აისახება თითქმის ყველა სოციალურ და კულტურულ კონსტრუქტზე.

ხშირად, საბაზრო ეკონომიკის კროსნაციონალური შესწავლისას იყენებენ ორგანიზომილებიან სისტემას, სადაც კოორ-

დინატთა დერძები შეესაბამება ინსტრუმენტულ რაციონალობასა და კულტურას.

თუმცა, როგორც ჯ. სელიხერი (1988) თვლის, კულტურა და საბაზრო ეკონომიკები ისე იკვეთება, რომ მათი ანალიტიკური გამოიჯნავს კი შეიძლება უშედეგო აღმოჩნდეს. ძალზე ძნელია ეკონომიკურ ცხოვრებაზე ერომნიშვნელოვანი „კულტურალური ეფექტის“ გამოვლენა.

თუ კულტურა გაავლენას ახდენს წარმოების სფეროზე, მაშინ მისი ეფექტები უნდა გამოვლინდეს კროსნაციონალურ სიბრტყეში. კვლევებმა გამოავლინა მნიშვნელოვანი განსხვავებანი ე.წ. მენეჯერულ იდეოლოგიებში. ამ სფეროს კვლევა განსაკუთრებით პოპულარული გახდა XX საუკუნის ბოლო ათწლეულებში. როგორც პ. დიმაჯიო წერს, დასავლელი მკვლევრები განსაკუთრებით იმ ეკონომიკებით ინტერესდებიან, რომლებიც ამერიკულ და ბრიტანულ ეკონომიკებზე უფრო წარმატებულად გამოიყურება. რაც უფრო მეტად აღიქვამენ ანგლოსაქსური სამყაროს წარმომადგენლები ამ ქვეყნების ცხოვრების წესს თავისგან განსხვავებულად, მით უფრო მეტია იმის ტენდენცია, რომ გამოიყენონ „კულტურა“ მათი ეკონომიკური ქცევის ასახსნელად. არსებობს, აგრეთვე, გარკვეული სკეპტიციზმი ასეთი უკიდურესი „კულტურალიზმის“ მიმართ. კულტურა მოიცავს ყველაფერს და ამდენად, ვერ ხსნის ვერაფერს. ამ მიდგომის მომხრეები თვლიან, რომ კულტურალური ახსნა იყენებს იმდენად ზოგადღირებულებით პატერნებს, რომ შეუძლებელი ხდება ერთი კულტურალური არეალის შიგნით ისტორიული და სოციეტალური ვარიაციების ახსნა. ანტიკულტურალური მიდგომა უფრო მეტ მნიშვნელობას ანიჭებს სტრუქტურულ და ეკონომიკურ ფაქტორებს წარმოების პროცესის განსხვავებული პატერნების ახსნისას. განსაკუთრებული დაინტერესებაა ე.წ. „აზიური სასწაულის“ ანუ აღმოსავლეთი აზიის ქვეყნების წარმოების სფეროთი.

ჩატარებულია უამრავი ემპირიული კვლევა ამერიკული და იაპონური წარმოების სფეროს შედარებითი ანალიზისთვის. დადგენილია იაპონურ და ამერიკულ ფირმებში ეკონომიკური ქცევის გარკვეული გაზომვადი განსხვავებები.

კერძოდ, იაპონელები მუშაობენ უფრო მეტს, ნაკლებად იცვლიან სამუშაო ადგილს და უფრო იშვიათად აწყობენ გაფიცვებს.

რაც შეეხება კოგნიტური სტრუქტურების განსხვავებულობას, იაპონელები უფრო მეტ მნიშვნელობას ანიჭებენ სამსა-

ხურს თავის ცხოვრებაში, ვიდრე ამერიკელები. ისინი უფრო ხშირად ლაპარაკობენ ზემდგომ მენეჯერებთან პირად ცხოვრებაზე, უფრო მეტად არიან მართულნი კოლექტივისტური ღირებულებებით.

წარმოების კულტურების განსხვავება აისახება დაქირავებულთა მენეჯმენტის სტილზე, იმ საზრისზე, რომელსაც ამ კულტურის წარმომადგენლები დებენ სამუშაოში, აქციათა მფლობელების მიმართ ატიტუდებზე, მოლაპარაკების ტაქტიკაზე და ა.შ. ნებისმიერ კულტურაში სწორედ ამ ბაზისური რწმენების სტრუქტურა წარმოადგენს იმ „უხილავ ხელს“, რომელიც მართავს ეკონომიკურ აქტივობას. ეკონომიკა ტრადიციულად დაინტერესებულია წარმოების პროცესის ელემენტებით: მიწით, სამუშაო ძალით, კაპიტალით, ნედლეულით, მანქანა-დანადგარებითა და ინფორმაციით. მისი ყურადღების მიღმა რჩება ამ ელემენტების დაკავშირების წესი, რომელზეც გაველენას ახდენს ამა თუ იმ კულტურის შიგნით არსებული დოვლათის შექმნასთან დაკავშირებული ბაზისურ ღირებულებათა სისტემა.

ქვემოთ ჩვენ წარმოვადგენთ სხვადასხვა ქვეყნისთვის დამახასიათებელი ბიზნესორგანიზაციის და კულტურის დამოკიდებულების კვლევისადმი ორ განსხვავებულ მიდგომას.

პირველი მიდგომის თანახმად (ა. ტრომპენაარი), განსხვავებული ბიზნესორგანიზაციები, მენეჯერული ფილოსოფიები განხილულია როგორც უფრო ფართო კულტურალური პატერნების გამოხატულება.

მეორე მიდგომა (დ. ჰამილტონი, ნ. ბიგარტი) უფრო მულტიფაქტორულია: კულტურისა და ბიზნესორგანიზაციის დამოკიდებულება გაშუალებულია კონტექსტუალური (მაკროსტრუქტურული, ისტორიული, ძალაუფლების) ცვლადებით, რომელთა მოდერაციული ეფექტი საკმაოდ ძლიერია.

1. მენეჯერული ფილოსოფია, როგორც კულტურალური პატერნის გამოხატულება

ა. ტრომპენაარის და ჩ. პამპდენ-ტერნერის მიერ წარმოების სფეროში კულტურათა განსხვავების შესწავლას საფუძვლად დაედო მსოფლიოს თოთხმეტი ქვეყნის წარმომადგენელი მაღალი რანგის („upper-middle rank“) 15000 მენეჯერის გამოკითხვის შედეგები. კვლევის პროცესში გაიზომა შვიდი ბაზისური ღირებულება, რომელიც „მონაწილეობს“ დოვლათის მწარმოებელი ნებისმიერი ორგანიზაციის ფუნქციონირებაში.

ბიზნესკულტურის მკვლევარები და სოციოლოგები, ძირითადად, თანხმდებიან, რომ ეს განზომილებები ფუნდამენტურია საქმიანობის ორგანიზაციის პროცესში და გარდა ამისა, არსებობს ამ ღირებულებათა გაზომვის აპრობირებული გზები. შეიძლება დამატებითი განზომილებების შემოტანა, თუმცა ამ პროცესში მათი თანაკვეთის ალბათობა იზრდება. ეს განზომილებებია:

1. უნივერსალიზმი – პარტიკულარიზმი: ბიზნესორგანიზაციების ნორმალურ ფუნქციონირებას სჭირდება კოდირებული პროცედურების, რუტინების გარკვეული სისტემა. ამავე დროს, ორგანიზაციებისთვის აუცილებელია გამონაკლისი შემთხვევების სწრაფი იდენტიფიცირება და მოქმედების სტრატეგიების განსაზღვრა მათ მიმართ. საწარმოოს, ბიზნესერთეულის ინტეგრირებულობა სწორედ იმაზეა დამოკიდებული, თუ რამდენად ახერხებს ის უნივერსალიზმისა (ფართო, ზოგადი წესები) და პარტიკულარიზმის (განსაკუთრებული გამონაკლისები) შეთავსებას. ამ კონტინიუუმთან დაკავშირებული ძირითადი დილემა შემდეგში მდგომარეობს: როდესაც ვერც ერთი კოდი და ვერც ერთი რუტინა სრულად ვერ მოიცავს გამონაკლის შემთხვევას, ეს შემთხვევა უნდა მოვაქციოთ შედარებით უფრო რელევანტური რუტინის ქვეშ, თუ იგი განხილული უნდა იქნეს, როგორც უნიკალური შემთხვევა, რომელიც არ ექვემდებარება რუტინიზაციას?

2. ანალიზი – ინტეგრაცია: ყოველი ორგანიზაციისთვის აუცილებელია წარმოების მთელი პროცესის დეკონსტრუქცია ისე, რომ შესაძლებელი იყოს თითოეული ნაწილის, ელემენტის

შემოწმება დეფექტის გამოვლენისა და გაუმჯობესების შესაძლებელი გზის მოძიების მიზნით. ამავე დროს, აუცილებელია წარმოების პროცესების ერთ მთლიანობად რეკონსტრუქცია ისე, რომ მოვლი სისტემა იყოს უკეთ ორგანიზებული და ინტეგრირებული.

ამ ორი პროცესის პერიოდული განახლება საკვანძო ფაქტორია თანამედროვე მკაცრი კონკურენციის პირობებში. ამდენად, დეკონსტრუქციისა და რეკონსტრუქციის ფუნდამენტური პროცესები, ფაქტიურად, დაუსრულებელია.

ამ კონტინუუმთან დაკავშირებით მენეჯერული პრაქტიკის რეალური დილემაა: მენეჯმენტის რომელი სტილია უფრო ეფექტური, როდესაც ჩვენ ორიენტაციას ვიღებთ წარმოების პროცესის ნაწილებზე, ერთეულებზე, ციფრებზე, თუ როდესაც უპირატესობას ვანიჭებთ მთლიან პატერნებს, ურთიერთობებსა და უფრო ფართო კონტექსტებს?

3. ინდივიდუალიზმი კომუნიტარიალიზმი: ნებისმიერი ორგანიზაციის ფუნქციონირების კიდევ ერთი აუცილებელი პირობაა თავისი წევრების მიმართ ზრუნვის, მათი ინფორმაციით უზრუნველყოფის სტრატეგიისა და წესების შემუშავება, რომელიც ამავე დროს, გულისხმობს, ორგანიზაციის ინტერესების დაცვას ინდივიდუალური წევრების მხრიდან.

ნებისმიერი ორგანიზაციის წარმატების პირობაა სწორედ ის, რომ ინდივიდუუმების ძალისხმევა და ინიციატივა ორგანიზაციის მიზნების შესრულებაზე იქნება მიმართული ანუ როგორ იქნება ერთმანეთთან შეთავსებული პერსონალის, აქციონთა მფლობელებისა და მომხმარებლების ინდივიდუალიზმი და ორგანიზაციის, როგორც ფართო სისტემის კომუნიტარიალიზმი. რამდენად ეფექტურად შექმნის ორგანიზაცია უფლებებისა და ვალდებულებების დაბალარსებულ სისტემას? რამდენად შეთავსებული იქნება ინდივიდუუმებისა და საზოგადოების სარგებელი ერთმანეთთან?

ამ კონტინუუმთან დაკავშირებული მენეჯერული დილემაა: რა უფრო მნიშვნელოვანია – ფოკუსირება ინდივიდუუმზე, მის უფლებებზე, მოტივაციაზე, ატიტუდებზე, თუ პრიორიტეტის მინიჭება კორპორაციისთვის, სადაც თითოეული ინდივიდის ძირითად „სათნობად“ კორპორაციის სამსახური ჩაითვლება?

4. შიგნით მიმართული – გარეთ მიმართული ორიენტაცია:
ეს განზომილება გვინვენებს ორგანიზაციის მიერ გარე სამყაროს ინტერნალიზაციის სტილს. ორგანიზაციის მნიშვნელოვანი მახასიათებელია ის, თუ სად ხდება ძირითადი მიმართულების, გადაწყვეტილებების, მიზნების იდენტიფიკაცია ორგანიზაციის შიგნით, მისი წევრების მიერ, თუ ამ პროცესებზე უფრო მეტ გავლენას ახდენს ის, თუ რა ხდება „გარეთ“, გარესამყაროში. ამ კონტინიუუმის ერთ-ერთ უკიდურეს მნიშვნელობად შეიძლება წარმოვიდგინოთ ორგანიზაცია, რომელიც უარყოფს ყველა იმ იდეას, რომელიც მის „შიგნით“ არ არის შექმნილი ან ორგანიზაცია, რომელიც თანორირებას უკეთებს ყველა იმ ინიციატივას, რომელიც მოდის მისი წევრებისგან.

ამ კონტინიუუმთან დაკავშირებული მენეჯერული დილემაა: რამდენად არის შესაძლებელი შიგნით მიმართული და გარეთ მიმართული სტილის ოპტიმალური დაბალანსება?

რა უფრო მნიშვნელოვანია: კორპორაციის შიგნიდან წამოსული სიგნალები თუ გარე სამყაროს ტენდენციები?

5. დრო, როგორც თანმიმდევრობა – დრო, როგორც სინქრონიზაცია:

ორგანიზაციის ერთ-ერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი მახასიათებელია მისი დამოკიდებულება დროის ფენომენის მიმართ.

თანამედროვე კორკერენტულ გარემოში ორგანიზაციებს უხდებათ ამოცანების სწრაფად, მოკლე დროში გადაჭრა. ამავე დროს, აუცილებელია სწრაფად გადასაწყვეტი ამოცანების სინქრონიზაცია. წარმოების ეფექტურობა ბევრად არის დამოკიდებული იმაზე, თუ რამდენად მოხერხდება თანმიმდევრული დროისა და სინქრონული დროის ინტეგრირება.

მენეჯერული დილემა: რა უფრო მნიშვნელოვანია საქმის კეთება რაც შეიძლება სწრაფად და რაც შეიძლება მოკლე დროში, თუ ძალისხმევის სინქრონიზაცია იმისთვის, რომ მიღწეულ იქნეს სრული კოორდინაცია.

6. მიღწეული (achieved) სტატუსი – ასკრიბირებული (ascribed) სტატუსი: ყოველ ბიზნესორგანიზაციას ესაჭიროება გარკვეული ოპერაცია, რომლის თანახმად ხდება იმ ინდივიდებისთვის სტატუსის, პოზიციისა და პატივისცემის მინიჭება, რომლებმაც გარკვეული წვლილი შეიტანეს ორგანიზაციის წარმატებაში. ორგანიზაციის ინტერესებშია პიროვნების საქმი-

ანობის ეფექტურობისა და მისთვის უფრო გავლენიანი პოზიციის მინიჭების ოპტიმალური ბალანსის შექმნა.

ამ კონტინიუუმთან დაკავშირებული დილემა: პერსონალს სტატუსი უნდა მიენიჭოს იმის საფუძველზე, რას მიაღწია მან და რამდენად ეფექტურად ასრულებს თავის სამუშაოს, თუ სტატუსის მინიჭებისას ანგარიში უნდა გაეწიოს კორპორაციისთვის მნიშვნელოვან სხვა მაჩასიათებლებს: ასაკს, სქესს, განათლებას, პოტენციალს, სტრატეგიულ როლს და ა.შ.

7. თანასწორობა – იერარქია: ყველა ორგანიზაციაში პერსონალს უნდა მისცეს მნიშვნელოვანი წვლილის შეტანის თანასწორი შესაძლებლობა. წინააღმდეგ შემთხვევაში, კორპორაციული მიზნების მისაღწევად აუცილებელი მობილიზაცია ვერ განხორციელდება.

სამართლიანი კონკურენციის აუცილებელი პირობაა გარკვეული მენეჯერული იერარქიის არსებობა, როდესაც ინდივიდის საქმიანობის შეფასება ხდება იერარქიის ზედა საფეხურებზე მყოფი მენეჯერისაგან, რომელიც არ არის მისი კონკურენტი.

ამდენად, ორგანიზაციაში უნდა არსებობდეს გარკვეული ბალანსი თანასწორობის მოთხოვნასა და იმ იერარქიას შორის, რომლის საფუძველზეც ხდება შეტანილი წვლილის შეფასება.

კონტინიუუმთან დაკავშირებული მენეჯერული დილემა: რა უფრო მნიშვნელოვანია, განვიხილოთ ინდივიდები, როგორც აბსოლუტურად თანასწორები იმისთვის, რომ მივიღოთ იმის მაქსიმუმი, რისი გაკეთებაც მათ ორგანიზაციისთვის შეუძლიათ, თუ პრიორიტეტი მივანიჭოთ იერარქიის ავტორიტეტს ინდივიდის ქმედების შეფასებისას?

ბუნებრივია, ჩვენ მიერ აღწერილი კონტინიუუმების უკიდურეს მნიშვნელობებს შორის გარკვეული დაძაბულობა არსებობს.

როგორც ბიზნესკულტურის მკვლევრები თვლიან, მომავალ საუკუნეში სწორედ ის კულტურები განვითარდება უფრო სწრაფად, რომლებიც მოახერხებენ ამ დაძაბულობის მაქსიმალურად შემცირებასა და კულტურალური დისპოზიციების გადალახვას. მაგ., ინდივიდუალიზმი – უნივერსალიზმის სკალა ანგლოამერიკულ ბიზნესკულტურაში, აშკარად ინდივიდუალიზმისკენაა გადახრილი.

ყველაზე ხშირად ამერიკელი და ინგლისელი მენეჯერები კოლეგებს მოუწოდებენ წესრიგისა და კანონიერებისაკენ

(უნივერსალიზმი). ორგანიზაციაში წამოჭრილ პრობლემურ სიტუაციებში ისინი ბრალს სდებენ იმ ძირეულებებს, რომლებიც დამნაშავენი არიან სიტუაციის გართულებაში და ეძებენ „ერთ დამპაღ ვაშლს კასრში“. განსხვავებული კულტურები ღირებულებების ინტეგრაციას სხვადასხვა საწყისი წერტილიდან იწყებს. აზიელებისთვის დაკავშირებულობა თავისთავად ათვლის წერტილია. დაკავშირებულობა თავისთავად, მათთვის უფრო მნიშვნელოვანია, ვიდრე ის თუ რა არის დაკავშირებული. ამერიკელები ცდილობენ შეასრულონ სამუშაო უფრო სწრაფად, იაპონელები და გერმანელები უფრო მეტად არიან დაინტერესებულები საყოველთაო სინქრონიულობით. ამერიკელები ჯერ გაანალიზებენ და შემდგომ აკეთებენ ინტეგრაციას. გერმანელებთან ინტეგრაციის პროცესი წინ უსწრებს ანალიზს. ისინი ნაწილს ყოველთვის უფრო ფართო კონტექსტში განიხილავენ.

ბიზნესკულტურები ერთმანეთისაგან სწორედ იმით განსხვავდებიან, თუ კონტინიუუმის რომელ მხარეს ანიჭებენ უპირატესობას, კონტინიუუმის ორ უკიდურესობას განიხილავენ როგორც გადაუჭრელ დილემას თუ როგორც მართვად (manageable) წინააღმდეგობას.

გლობალიზაციისა და გლობალური კონკურენციის პირობებში, განსხვავებული კულტურები ჩვენ მიერ აღწერილი კონტინიუუმების განსხვავებულ მნიშვნელობებზე არიან ორიენტირებულნი, ხშირად ხდება კონკურენციის პროცესის იდეოლოგიზაცია. განსხვავებული კულტურა აღიქმება არა როგორც კომერციული კონკურენტი, არამედ – როგორც იდეოლოგიური მტერი, რომელიც ძირს უთხრის ყველაფერს იმას, „რისიც ჩვენ ყოველთვის გეჯეროდა“.

იდეოლოგიური კონკურენციის პირობებში, ხშირად, რთული და თითქმის შეუძლებელიც ხდება ეკონომიკისთვის ბაზისური ცნების – „სამართლიანი კონკურენციის“ განსაზღვრა.

თუმცა, როგორც ბიზნესკულტურების მკვლევრები მიუთითებენ, დღევანდელ პირობებში, როცა სულ უფრო მეტი პროდუქტი იქმნება კროსნაციონალური გუნდების მიერ, შეუძლებელი არაა განსხვავებული ღირებულებების კომბინაცია ისე, რომ კროსკულტურალური საქმიანობა არ იქცეს ბაბილონის გოდოლად.

ქვემოთ ჩვენ განვიხილავთ ამერიკის შეერთებული შტატებისა და იაპონიის ბიზნესკულტურებს, როგორც კვლევის

შედგებად გაზომილი პარამეტრების ორ უკიდურეს მნიშვნელობას ანუ შედარებით „სუფთა ტიპებს“. სხვა ქვეყნების (მაგ., გერმანიის) ბიზნესკულტურები განიხილება როგორც შერეული ტიპები.

ამერიკული და იაპონური მენეჯერული ფილოსოფია

XX საუკუნის 70-იან წლებამდე ამერიკის ეკონომიკას არ უხდებოდა ფართომასშტაბიანი კონკურენცია თანაბარი ძალის უცხოელ კონკურენტებთან. 1972–1982 წლებში ამერიკული პროდუქციის წილი, რომელიც კონკურენციას დაექვემდებარა, 20%-დან 80%-მდე გაიზარდა. დაიწყო მასიური იმპორტი ამერიკის შეერთებული შტატების ტერიტორიაზე.

დღესდღეობით სახესხეა ფართომასშტაბიანი ინტერკულტურალური ეკონომიკური კონკურენცია. ფაქტობრივად ესაა კონკურენცია კაპიტალიზმის განსხვავებულ კულტურებს შორის.

როგორც აღინიშნა, ამ კულტურების აღწერა შესაძლებელია შვიდი ბაზისური განზომილების მეშვეობით.

უნივერსალიზმი – პარტიკულარიზმი

ამერიკული ეკონომიკის წარმატებას ხშირად მიაწერენ უნივერსალიზმისა და ანალიზის პრინციპების პრიორიტეტულობას. ამერიკული უნივერსალიზმის თვალსაჩინო მაგალითებია: მაკდონალდის, კოკა-კოლასა და სტანდარტული სასტუმროების ქსელები მთელი მსოფლიოს მასშტაბით.

ამერიკული იდეალია უნივერსალური პროდუქტი და საწარმოო პროცესი, რომელიც დაიყვანება მის შემადგენელ ნაწილებზე ანალიზის გზით, კაპიტალიზმის ამერიკული კულტურის უმთავრესი მახასიათებელია სწორედ ბიზნესის ყველა ასპექტის კოდიფიკაცია და პრეფორმულირება. სწორედ ამერიკელები წავიდნენ ყველაზე წინ ბიზნესის ადმინისტრირების მეცნიერებად ქცევისა, მენეჯერული ფორმულებისა და ტექნიკების შექმნის საქმეში. არც ერთი სხვა კულტურა არ ცდილობს ასე ძალიან შექმნას წესების კოდირებული სისტემა ყველა შესაძლო სიტუაციისთვის. ამდენად, გასაკვირი არაა, რომ სწორედ ამერიკულმა კაპიტალიზმმა მიაღწია საუკეთესო შედეგებს მასობრივი პროდუქციის შექმნისა და მასობრივი მარკეტინგის წარმოების საქმეში.

რა თქმა უნდა, ამერიკული კულტურის ასეთ „თავგანწირულ“ სწრაფვას უნივერსალიზმისკენ თავისი ისტორიული ფესვები აქვს. ამერიკული კონსტიტუცია და დამოუკიდებლობის დეკლარაცია უნივერსალიზმის თავისებური მონუმენტებია და მთელი მსოფლიოსადმი მიმართული. ახალი ერის ჩამოყალიბების „ეპოქაში მისი უნივერსალური კოდექსი, ფაქტობრივად, იყო მოპატივება ემიგრანტებისთვის“ მთელი მსოფლიოდან. ემიგრანტს, რომელიც სხვა ქვეყნიდან მოდიოდა, ჰქონდა უფლება ზუსტად და ერთმნიშვნელოვნად სცოდნოდა მასპინძელი ერის „წესების“ სისტემა.

უნივერსალიზმი საუკეთესო პირობა აღმოჩნდა დოვლათის წარმოების უამრავი ასპექტის განვითარებისთვის. ინჟინერია, ფინანსები, საბუღალტრო აღრიცხვა, სამართალი – საუკეთესოდ ექვემდებარება კოდიფიკაციას. სწორედ უნივერსალისტური კულტურები ლიდრობს ამ დარგებში. ლონდონ-სიტიცა და უოლსტრიტის დომინანტური პოზიციები ფულის ბაზარზე უნივერსალიზმის პრინციპის ძლიერი მხარეების მიმანიშნებელია.

უნივერსალიზმს სჭირდება ერთნაირი, განსოცადებული, ახსნადი, ერთი წესით მოწესრიგებული სამყარო. მაშინ, როდესაც პარტიკულარისტის სამყარო არის უნიკალური, გამონაკლისი და მისტერიული.

ჩ. კამპდენ-ტერნერისა და ა. ტრომპენაარის მიერ ჩატარებულ კვლევაში კულტურის ფუნდამენტური ასპექტები იზომებოდა რესპონდენტებისთვის დილემური კითხვის შეთავაზებით. რესპონდენტის პასუხების შესაბამისად შესაძლებელი იყო მისი „ლოკაციის“ განსაზღვრა კონტინიუუმზე. მენეჯერებს სთავაზობდნენ უნივერსალიზმის პრინციპისა და მეგობრობის მოთხოვნების დილემის გადაჭრის ორ განსხვავებულ გზას.

მაგ., „თქვენ ხართ დიდი კომპანიის განყოფილების უფროსი. ერთ-ერთი თქვენი თანამშრომელი, რომელთანაც თქვენ კარგი ურთიერთობა გაქვთ და რომელსაც გარკვეული პრობლემები აქვს ოჯახში, ხშირად იგვიანებს. აქვს თუ არა ამ ადამიანს უფლება ჰქონდეს თქვენი მხარდაჭერის იმედი კოლეგების წრეში?“

- ა) აქვს გარკვეული მხარდაჭერის უფლება;
- ბ) აქვს მეტნაკლებად მხარდაჭერის უფლება;
- გ) არა აქვს მხარდაჭერის არანაირი უფლება.

არა აქვს მხარდაჭერის არანაირი უფლება:

| ა.შ.შ | გერმანია | ბრიტანეთი | სინგაპური | იაპონია | საფრანგეთი | იტალია |
|-------|----------|-----------|-----------|---------|------------|--------|
| 99% | 94% | 84% | 67% | 56% | 43% | 47% |

როგორც მონაცემები გვიჩვენებს, ანგლოსაქსური კულტურის ქვეყნებისთვის უნივერსალიზმის პრინციპების მხარდაჭერა უფრო მნიშვნელოვანია. ამ თვალსაზრისით, მნიშვნელოვანი განსხვავებაა ევროპის კათოლიკური ქვეყნებსა და აზიის ქვეყნებში.

განსხვავებული კულტურები განსხვავებულად რადიკალურები არიან უნივერსალიზმის პრინციპის მიმართ, არც ერთი კულტურა არ უარყოფს ამ პრინციპს მთლიანად. მაგრამ არის ბიზნესის წარმოებისა, და ზოგადად, ცხოვრების ასპექტები, რომელთა უნივერსალიზაციასა და კოდიფიკაციას მხოლოდ ინგლისურენოვანი კულტურები „ახერხებს“.

ძირითადად ამერიკელებს სწამთ, რომ შესაძლებელია მენეჯმენტის ნებისმიერი ასპექტის უნივერსალური კოდის შექმნა. ყველაზე მეტი ბიზნესკოლა სწორედ ამერიკის შეერთებულ შტატებშია. ხშირად ამერიკელების სწრაფვა უნივერსალიზმისკენ გასაოცრად ამბიციურია. ამის გამოსატულებაა ტეილორიზმი და „მეცნიერული მენეჯმენტი“, რომლის მიზანი იყო წარმოების ერთადერთი საუკეთესო და „მეცნიერულად დასაბუთებული“ გზის აღმოჩენა. ამერიკელები ცდილობენ ცხოვრების ასეთი ასპექტების კოდიფიკაციას, რომლებიც არანაირ კოდიფიკაციას არ ექვემდებარება სხვა კულტურების თვალთახედვით.

მაგ., „როგორ მოვიპოვოთ მეგობრები და გავლენა ადამიანებზე“, „პოზიტიური აზროვნების ძალაუფლება“, „როგორ მოვიპოვოთ წარმატება ბიზნესში ისე, რომ არ დაგხარჯოთ დიდი ძალისხმევა“ და ა.შ. უკანასკნელი მოდური ტალღაა ბავშვების აღზრდისა და „სოციალური ტექნოლოგიების“ უნივერსალური ფორმულების შექმნის მცდელობა.

უნივერსალური კოდიფიკაციისკენ სწრაფვა თავის თავში უდიდეს საფრთხეს მოიცავს. მხოლოდ იმ ცოდნის აღიარება, რომლის კოდიფიკაციაა შესაძლებელი და მენეჯერული კულტურის ის ასპექტები, რომელთა კოდიფიკაცია უფრო რთულია, ნაკლებად მოექცევა მხედველობის არეში.

როგორც სხვა ქვეყნების მენეჯერები მიუთითებენ, ამერიკულ ბიზნესის სკოლებში განათლებამიღებული მენეჯერები რეალურ სიტუაციებში უფრო მეტს ლაპარაკობენ, ვიდრე ისმენენ და ყოველ კონკრეტულ პრობლემაში „ხედავენ“ ბიზნესის სკოლაში უკვე კონსტრუირებული შემთხვევის (case) ან კოდოფიცირებული წესის გამოვლენის ფენომენს.

აზიური ბიზნესკულტურა, კერძოდ, იაპონური მენეჯმენტის ფილოსოფია ინდივიდებს შორის პარტიკულარული (განსაკუთრებული) ურთიერთობისა და სიახლოვის ატმოსფეროს განიხილავს, როგორც „კორპორაციის ცემენტს“. თუ ასეთი ურთიერთობები სანდოობით ხასიათდება, პარმონიული და „ესთეტიკურია“, უნივერსალური პრინციპები ადვილად დაფუძნდება მათზე. ადამიანი, რომელიც გაუცხოებულია მეგობრისგან, უფრო ადვილად დაარღვევს ნებისმიერ უნივერსალურ წესს.

იაპონელების ძლიერი ორიენტაცია პარტიკულარიზმისაკენ ვლინდება მათი პროდუქციის მრავალფეროვნებაში, რომელიც განსაზღვრულია სხვადასხვა პარამეტრით განსხვავებული ჯგუფისთვის. იაპონია ლიდერობს გარკვეული ტიპის მომხმარებელზე ორიენტირებული (customized) პროდუქციის სფეროში. როგორც მიუთითებენ, კორუფციაც პარტიკულარიზმის გამოვლენის თავისებური ფორმაა. ესაა განსაკუთრებული პრივილეგიების მინიჭება განსაკუთრებული პიროვნებებისთვის.

დასავლეთისთვის იაპონია აბსოლუტურად უცხო სამყაროა, რადგან მას აქვს სოციალური წესრიგის აბსოლუტურად განსხვავებული კონცეფცია. იაპონელები არ იწყებენ „უნივერსალური პრინციპებიდან“. „სათნობა“ თავისთავად არ არსებობს. კარგია ზის, რაც კარგად და ელეგანტურად ერგება სხვა მნიშვნელობის მქონე ელემენტებს. ჭეშმარიტება იაპონელებისთვის შეფარდებითია და მოლაპარაკების საგანია. როგორც იაპონური კულტურის ცნობილი სპეციალისტი, დანიელი უურნალისტი კ. ვოლფერენი მიუთითებს, თითქმის ყველა ცივილიზაცია, რომელმაც განაწილარა რელიგია და აზროვნების გარკვეული სისტემები, აღიარებს სოციალ-ეკონომიკური საკითხებისადმი ტრანსცედენტურ ჭეშმარიტებას. რაც შეეხება სინტოიზმსა და ბუდიზმს, ასეთი მოტივები აქ რთული დასაძებნია. იაპონელების თავებში საუკეთესოააა შერიგებული დაპირისპირებული „იზმები“, რაც ევროპელისთვის გასაოცარ ანტიინტელექტუალიზმად ითვლება.

პერსონალური ურთიერთობები განიხილება, როგორც უფრო ფართო სოციალური წესრიგის მიკროკოსმოსი. ასეთი მიდგომა უნივერსალისტური კულტურებისთვის დევიაციაა. იაპონურ კულტურაში კი მას უწოდებენ „სიტუაციურ ეთიკას“ (tsukaiware).

ა. ტრომპენაარის აზრით, უნივერსალისტური კულტურების ბრალდება, რომ იაპონური კულტურა „ამორალურია“, სასაცილოა იმ ფაქტის ფონზე, რომ დანაშაულის დონე გაიზარდა უნივერსალისტურ კულტურებში და შეეცირდა იაპონიაში ამერიკული ოკუპაციის შემდგომ წლებში.

ბიზნესის წარმოების იაპონური წესი ხშირად წინააღმდეგობაში მოდის უნივერსალისტური კულტურების წარმოდგენებთან. როგორც ერთ-ერთი უდიდესი კორპორაციის, „Sony“-ის წარმომადგენლები მიუთითებენ, ამერიკელები და ინგლისელები ფიქრობენ, რომ მათი იდეები იმის შესახებ, თუ როგორ მუშაობს მსოფლიო სავაჭრო და მონეტარული სისტემები, უნდა იყოს უნივერსალური და რადგან მათ შექმნეს თამაშის წესები ბიზნესის სამყაროში, ამ წესებში შესწორების შეტანა შეუძლებელია. ეს სისტემა მათ მეტნაკლებად კარგად ემსახურება და ამის გამო მისი შეცვლის არანაირი საჭიროება არ არსებობს.

საინტერესოა, რომ გამოკითხული ამერიკელი მენეჯერების 74% კომპანიას ხედავს, როგორც „გარკვეული ამოცანებისა და ფუნქციების“ შესასრულებლად შექმნილ ერთეულს, იაპონელი მენეჯერების 71%-ისთვის კომპანია არის „ერთად მომუშავე გარკვეული სოციალური ურთიერთობების მქონე ადამიანთა ერთობლიობა“. ანუ ამერიკელებისთვის კომპანია არის გარკვეული წესებით ორგანიზებული მოვლენა, იაპონელებისთვის კი კომპანია ინდივიდების პარმონიული კავშირია.

საინტერესოა, აგრეთვე, ლიდერობის სრულიად განსხვავებული აღქმა ამერიკულ და იაპონურ ბიზნესკულტურაში.

ამერიკელი მენეჯერების 79%-ისთვის ბოსი არის პიროვნება, რომელიც სამუშაოს ასრულებს სხვა ადამიანებზე უკეთესად. იაპონელების 65%-ისთვის ძალაუფლების ფლობის უნარი ბოსის ყველაზე გადამწყვეტი მახასიათებელია. თუ იაპონელს უნდა ცუდად დაახასიათოს ბოსი, ის ამბობს: „მას არა აქვს არანაირი ძალაუფლება“ ან „მას არა აქვს არანაირი გავლენა“.

პიროვნების სამსახურიდან გათავისუფლება ამერიკული ბიზნესკულტურისთვის უნივერსალური, ობიექტური წესის

ფუნქციასა და ითვალისწინებს ადამიანის მიმდინარე საქმიანობას. რაც შეეხება იაპონურ კომპანიებს, პიროვნების გათავისუფლება ხდება უამრავი პარტიკულარული, სწორედ ამ ადამიანისთვის სპეციფიკური მახასიათებლების, წარსული საქმიანობისა და გარემოებების უფრო ფართო კონტექსტის გათვალისწინებით, ანუ აქ მოქმედებს სიტუაციური ეთიკის, პარტიკულარიზმის კანონები.

ორგანიზაციის ეკონომიკურ თეორიებში ერთ-ერთი ყველაზე არაერთმნიშვნელოვანი საკითხი – როგორ უნდა შეფასდეს ორგანიზაციის ეფექტურობა, განსხვავებულად წყდება ამერიკული და იაპონური ბიზნესკულტურის თვალსაზრისით.

ამერიკულ კომპანიებში ეფექტურობის შეფასების ერთ-ერთი ძირითადი, ობიექტური კრიტერიუმია მოგების პროცენტი. იაპონიაში ამერიკელების შესვლამდე (მეორე მსოფლიო ომის დასასრული) იაპონელებს ლექსიკონში საერთოდ არ ჰქონდათ „ობიექტურობის“ აღმნიშვნელი სიტყვა. ეს სიტყვა შეიქმნა დასავლურ ცივილიზაციასთან ურთიერთობის შედეგად. ესაა *kyakkanteki*, რაც სიტყვასიტყვით ნიშნავს „სტუმრის თვალსაზრისს“, მაშინ როდესაც *skukanteki* არის „მასპინძლის თვალსაზრისი“, რაც იაპონელთა აზრით „სუბიექტურობის“ აღეკატურია.

ეს ნიშნავს, რომ თვალსაზრისი, რომელიც იქმნება ობიექტზე გარედან გარკვეული დისტანცირების საფუძველზე, იღებს ობიექტს მისი ველიდან.

იაპონელთათვის სამყარო შედგება არა ობიექტებისაგან, არამედ განსხვავებებისგან. ბიზნესკულტურის მკვლევართა აზრით, ასეთი მიდგომა იაპონელებს ბიზნესში გარკვეულ უპირატესობას აძლევს, რადგან ამ შემთხვევაში უდიდესი საინფორმაციო ნაკადის გადამუშავება უფრო ადვილია, ვიდრე იმ შემთხვევაში, როდესაც კულტურა ინფორმაციის ნაკადში ობიექტების უნივერსალურ ატრიბუტებს ეძებს. გარდა ამისა, მეცნიერების თანამედროვე ტენდენციები სულ უფრო მეტად თხოულობს ალტერნატიული თვალსაზრისების კომბინაციას.

ამგვარი მიდგომა ვლინდება იაპონურ მენეჯმენტში „ტოიოტას“ ცნობილ ე.წ. „ხუთჯერ რატომ“ პრინციპში. ამ კომპანიის თანამშრომლები არასდროს არ უნდა დაკმაყოფილდნენ ერთადერთი ახსნით ერთი და იმავე მოვლენის მიმართ შეკითხვა „რატომ?“ მათ უნდა დასვან სულ მცირე „ხუთჯერ“. ამავე დროს შეიძლება ხუთივე მიზეზი ჭეშმარიტია.

ისინი წარმოადგენენ სისტემის, როგორც პოლოგრამის, ხედვას სხვადასხვა კუთხიდან.

მეორე ცნობილი მეთოდია ე.წ. kj მეთოდი (ნახესხები ცნობილი იაპონელი ანთროპოლოგის ჯირო კავაკიტასაგან). კომპანიის პერსონალი ქალაქის რამდენიმე ნაჭერზე წერს (აღწერს) იმას, თუ როგორ ხედავს მოვლენას. შემდეგ ხდება ამ ნაწილების ორგანიზება ინტუიციით და არა კატეგორიზაციის მეთოდით.

ცნობილია იაპონურ კომპანიებში კარგად აპრობირებული მუშათა „შემოქმედებითი წრეების“ პრაქტიკა, ამ წრეებზე ორგანიზებული დისკუსიების შედეგად მიღებული ინფორმაცია, სადაც აზროვნების სტილი, ძირითადად, ინდუქციურია, მიდის გავლენის უფრო მაღალ საფეხურზე და მენეჯერული გადაწყვეტილებების მიღება ხდება მისი გათვალისწინებით.

ეს მიდგომა სრულიად ეწინააღმდეგება ამერიკული სისტემებისთვის უფრო ორგანულ მიდგომას, რომელიც ტელიორიზმს ეფუძნება. ტელიორიზმის ფარგლებში ხდება მოქმედების პატერნების წინასწარი შემუშავება ზედა მენეჯერულ პოზიციებზე მყოფი პერსონალის მიერ დედუქციური მეთოდით და გავლენა მოედინება ზემოდან ქვემოთ, „თეთრსაყელოიანებიდან“ „ღურჯსაყელოიანებისკენ“.

თვით იაპონელები ასეთ მიდგომას ამერიკელების ფატალურ შეცდომად თვლიან, რადგან კომპანიის მთელი პერსონალის ინტელექტუალური რესურსი, ფაქტობრივად, გამოუყენებელია.

იაპონელები არაკოდიფიცირებულ მიდგომას უპირატესობას ანიჭებენ მარკეტინგის სფეროშიც. კითხვარების პრაქტიკა იაპონიაში, პრაქტიკულად არ გამოიყენება. ისინი უპირატესობას ანიჭებენ ინდივიდუალურ მომხმარებელთან პირისპირ საუბარს ან ახალი პროდუქტის მცირე პარტიის გამოშვებას აპრობაციისთვის.

ბიზნესკულტურის მკვლევრების აზრით, დასავლურმა უნივერსალიზმმა ძალზე დიდი უპირატესობა მისცა ამერიკულ ეკონომიკას მასობრივი პროდუქციის წარმოების ეპოქაში. ხოლო ამჟამად მსოფლიო ეკონომიკაში შეინიშნება ბაზრების სულ უფრო მეტად დივერსიფიკაციისა და სეგმენტაციის ტენდენციები. ბაზარი ხდება სულ უფრო მეტად პეტეროგენული და შემოსავლების ზრდის კვალობაზე პომოგენური ბაზრების წილი შეიძლება სულ უფრო მეტად შემცირდეს. ამ პირობებში იაპონური პარტიკულარიზმი (ეს ტენდენცია დამახასიათებელია

ზოგიერთი ევროპული კულტურისთვისაც, მაგ., საფრანგეთისთვის. ფრანგული მოდა. ფრანგული წარმოება, გარკვეულწილად ინდივიდუალურ მომხმარებელზე იყო ორიენტირებული შეიძლება იქცეს იაპონური ბიზნესის უდიდეს უპირატესობად ამერიკულ უნივერსალიზმთან მიმართებაში.

ანალიზი – ინტეგრაცია

ამერიკულ კულტურაში დომინირებს ანალიტიკური მიდგომა, რომელშიც სულ უფრო მეტი ენერგია იხარჯება დეკონსტრუქციაზე, ვიდრე კონსტრუქციაზე.

ასეთ მიდგომას ანგლოამერიკული ემპირიზმისა და პროტესტანტიზმის მემკვიდრეობად მიიჩნევენ. მანქანა-დანადგარების სწრაფი განვითარების ეპოქაში ამერიკული კულტურის ეს მახასიათებელი ამერიკული ეკონომიკის უდიდეს უპირატესობად იქცა. ინფორმაციასთან დაკავშირებული კომპლექსური სისტემების ზრდის ეპოქაში, კულტურები, რომლებიც უპირატესად მთლიანობაზეა ორიენტირებული, ამერიკული ეკონომიკის სახიფათო კონკურენტები გახდნენ. ამ თვალსაზრისით იაპონურმა და გერმანულმა ეკონომიკამ გარკვეული უპირატესობა მოიპოვა.

საინტერესოა მენეჯერების გამოკითხვის შედეგები ამ განზომილებასთან მიმართებაში.

მენეჯერებს შესაძლებლობა მიეცათ, აღეწერათ კომპანია, როგორც:

ა) სისტემა, რომელიც შექმნილია გარკვეული ფუნქციებისა და ამოცანების შესასრულებლად. ადამიანები დაქირავებული არიან ამ ფუნქციების შესასრულებლად მანქანა-დანადგარებისა და მოწყობილობების მეშვეობით. მათ ხელფასს უხდიან იმ ამოცანებისთვის, რომლებსაც ისინი წყვეტენ.

ბ) იმ ადამიანების ჯგუფი, რომლებიც მუშაობენ ერთად. ადამიანებს აქვთ გარკვეული ურთიერთობა ჯგუფთან და მთლიანად ორგანიზაციასთან. ორგანიზაციის ეფექტურობა დამოკიდებულია ორგანიზაციის, როგორც ამ ურთიერთობების გარკვეულ მთლიანობაზე.

გამოკითხვის შედეგები ამერიკულ ბიზნესკულტურას ახასიათებს, როგორც ერთ-ერთ ყველაზე მეტად ანალიტიკურს

და რედუქციონისტულს, ხოლო იაპონურ კულტურას – როგორც უკიდურესად სინთეზურს.

კომპანია, როგორც ფუნქციები და ამოცანები

| აშშ | გერმანია | ბრიტანეთი | სხვაგვარი | საფრანგეთი | იაპონია |
|-----|----------|-----------|-----------|------------|---------|
| 74% | 41% | 55% | 39% | 35% | 29% |

ანგლოამერიკული დისკურსისთვის დამახასიათებელი მიდგომაა: „ფაქტები არ ტყუიან“, ხოლო აზიური ბიზნეს-კულტურებისთვის – „კონტექსტი არ ტყუის“.

ანალიზი – ინტეგრაციის დილემა აისახება მოლაპარაკების განსხვავებულ კულტურებზე. ამერიკელები და ჩრდილოეთ ევროპელები მიისწრაფიან მიაღწიონ შეთანხმების „გარკვეულ წერტილს“: „მე გამოგიგზავნით ფაქსს, სადაც აღწერილი იქნება კონტრაქტის შესაძლო პირობები“. არავის უნდა კარგი ურთიერთობებისა და მეგობრული ინტეგრაციული ატმოსფეროს შექმნაზე დროის დახარჯვა. ეს იმის შემდეგაც შესაძლებელია, თუ მომგებიანი საქმიანობის პერსპექტივა გამოიკვეთა. მომავალი პარტნიორობის „გარშემო ტრიალისა“ და პატივისცემის იაპონური ტრადიცია გარკვეული რიტუალია, რომლის პროცესშიც ხდება პარტნიორობის ინიციაცია მომავალი „თამაშის“ ყველა მონაწილის მიერ. ამერიკელები უპირატესობას ანიჭებენ ლიდერების მიერ მიღებულ სწრაფ გადაწყვეტილებებს.

აზიურ ბიზნესკულტურებში ითვლება, რომ რეალურად მწირი რესურსია არა პროდუქტი, ნედლეული ან მოგება, არამედ ადამიანები, რომლებსაც შეიძლება ვენდოთ და რომლებთანაც შეიძლება მრავალგანზომილებიანი ბიზნესურთიერთობების დამყარება, რაც კომპლექსური ინფორმაციის გაცვლასაც გულისხმობს.

ამერიკელების აზრით, მოგწონს თუ არა პირი ენება უნდა განიხილებოდეს იმისგან დამოუკიდებლად, მოგწონს თუ არა მის მიერ წარმოებული პროდუქტი. იაპონელებისთვის პარტნიორული ურთიერთობები განიხილება როგორც უფრო მნიშვნელოვანი ფაქტორი, ვიდრე კონტრაქტის პირობები, რადგან, როგორც წესი, ისინი მოელოან კონტრაქტის პირობების გადახედვას, თუ იცვლება კონტექსტი. ეს ქმნის იმის პირობას, რომ მოკლევადიანი თანამშრომლობა ორივე მხარისთვის მომგებიანი იყოს.

ამერიკელები ასეთ მოთხოვნას განიხილავენ, როგორც უკანონოსა და ამორალურს. კონტრაქტის დაცვა ნებისმიერ პირობებში პროტესტანტური კულტურის წარმომადგენლისთვის უნივერსალური ფასეულობაა. ამ ორი მიდგომის კონფლიქტის მაგალითი იყო 1976-77 წწ. ე.წ. „შაქრის ომი“ იაპონიასა და ავსტრალიას შორის. იაპონელებმა ავსტრალიელებთან 1974 წ. დადეს შაქრის გრძელვადიანი შესყიდვის კონტრაქტი. ორ წელიწადში შაქრის ფასი მსოფლიო ბაზარზე მნიშვნელოვნად დაეცა. იაპონელებმა კონტრაქტის გადახედვა მოითხოვეს. ისინი თვლიდნენ, რომ იაპონია-ავსტრალიის ურთიერთობები და შემდგომი სარგებლიანი ორმხრივი თანამშრომლობის სურვილი უფრო მნიშვნელოვანია. მაგრამ ავსტრალიელებმა ჩათვალეს, რომ კონტრაქტი კონტრაქტია და მოლაპარაკებული ფასი ფასია.

ექსტრემალურ პირობებში კონტექსტის გათვალისწინებით კონტრაქტის გადახედვა იაპონურ ბიზნესკულტურაში არ ითვლება შეუძლებლად. მაგ., თუ ტოკიოში დიდთოველობა და კინოთეატრების აუდიტორია მცირდება, ფილმების დისტრიბუტორები კონტრაქტის გადახედვასა და შეღავათებს სთავაზობენ კინოთეატრებს.

ამერიკული ბიზნესის ანალიტიკური ორიენტაცია აისახება მენეჯმენტის პრაქტიკაზეც. მენეჯმენტი კონკრეტული მიზნებისა და ამოცანების მიხედვით გულისხმობს გარკვეული ამოცანის, მანევენდლის დასახეას თითოეული ინდივიდისთვის. შემდეგ ხდება მიღწეულის გაზომვა გარკვეული სისტემით და წახალისების განსაზღვრა.

არსებობს სამუშაოს აღწერა. სამუშაოთი კმაყოფილება და სხვა პარამეტრები. ხდება ინდივიდების მორგება ამ პარამეტრებზე. პირველი საკითხი, რომელიც უნდა გადაწყვიტოს კანდიდატთან გასაუბრებამ, არის ის თუ რამდენად ერგება ეს კანდიდატი სამუშაოს აღწერას.

შრომის განაწილების პრინციპი წინასწარ არის კოდიფიცირებული და სტანდარტიზებული. მართალია, ასეთი განაწილება ინტეგრაციის მომენტსაც მოიცავს, მაგრამ ანალიზი – ინტეგრაციის კონტინიუუმზე ამერიკული მენეჯმენტი გადახრილია ანალიზისკენ.

ა. ტრომპენაარის აზრით, ასეთი ტენდენცია გარკვეული ისტორიული კონტექსტითაც არის განპირობებული. ხშირად ამერიკული კომპანიების პერსონალი იყო მულტიეთნიკური,

ნაკლებად კვალიფიცირებული და მრავალენოვანი. ამდენად, მუშათა შორის ურთიერთობის შესაძლებლობები შეზღუდული იყო, რაც ქმნიდა სამუშაოსა და მოვალეობების ზუსტად აღწერის აუცილებლობას, გაუმართავი პროცესის თავიდან აცილების მიზნით. მუშების ტრენინგი ემსახურებოდა იმას, რომ ისინი მაქსიმალურად მორგებოდნენ მანქანებისა და წარმოების მექანიზმებს. ასეთი მიდგომა თავის თავში მოიცავს თავისა და ხელის, აზრისა და ქმედების განცალკევების საფრთხეს.

ანალიტიკური ორიენტაცია, გარკვეულწილად, გულისხმობს ორაზროვნების, დილემის, კონფლიქტის თავიდან აცილების მცდელობას.

ამერიკელებისთვის მისტერიული გაუგებრობაა იაპონური „მართავდი კონკურენციის“ ცნება. ანგლოამერიკული ცნობიერებისთვის ყველაფერი, რაც შეამცირებს კონკურენციას სერიოზული საფრთხეა თავისუფალი ბაზრისთვის, რომელიც თავისი განსაზღვრებით არამართავია. კლასიკური ეკონომიკის მოთხოვნა-მიწოდების ძირითადი პრინციპის მიხედვით, რომელიც ინგლისურ და ამერიკულ ღირებულებებს ეფუძნება, ეკონომიკა იწყება წარმოებისა და გაცვლის განსხვავებული ატომებით და ისინი ხდებიან მოთხოვნა-მიწოდების ობიექტური, ინტეგრაციული კანონის ობიექტები და ამდენად ობიექტური კონკურენტები.

ეს საკითხი უფრო გლობალურ იდეოლოგიურ შეკითხვებს იწვევს: თუ ბაზარი მართავია, ვისი სარგებლობისთვის ხდება ეს? საერთოდ, შეიძლება თუ არა ეკონომიკის პოლიტიზაცია? საჭიროა თუ არა ინდუსტრიული პოლიტიკა?

ამ კითხვებზე პასუხის გაცემა განსხვავებულად ხდება იაპონურ ბიზნესკულტურულ დისკურსში. აქ საერთოდ არ ხდება კონკურენციისა და კოოპერაციის პოლარიზაცია.

ეს პროცესები უბრალოდ დროში მონაცვლეობს. მაგ., იაპონური კორპორაციები კოოპერაციას მიმართავენ მთავრობის მიერ „ინდუსტრიული პოლიტიკის“ შემუშავების პროცესში შემდეგ უბრუნდებიან ოფისებს და განაგრძობენ კონკურენციას. ხშირია, აგრეთვე, კოოპერაცია ფუნდამენტური გამოკვლევების სფეროში, შემდეგ კი იწყება დაუნდობელი კონკურენცია ამ კვლევის შედეგების წარმოებაში გამოყენების დროს.

ამდენად, კოოპერაცია და კონკურენცია იაპონელთა თვალთახედვით აძლიერებს ერთმანეთს.

კულტურა, რომელიც ნაწილებს აყენებს მთლიანზე წინ, შეიძლება დადგეს გარკვეული საკითხის წინაშე, კერძოდ,

მიიღოს სტატისტიკა მნიშვნელობის გარეშე, ამოცანები – ინტერ-
რაციის გარეშე, ფუნქციები კოორდინაციის გარეშე, ცალკეული
ნაწილების, განყოფილებების რაციონალობა და მთლიანი
ორგანიზაციის ირაციონალობა.

ინდივიდუალიზმი – კომუნიტარიანიზმი; მიმართულობა შიგნით – მიმართულობა გარეთ

1917 წლის შემდეგ დასავლეთში არ არსებობს უფრო
მეტად პარტიკულარიზმი სიტყვა ვიდრე კოლექტივიზმი. ამიტომ
ინდივიდუალიზმის სკალაზე მეორე უკიდურესობას მკვლევ-
რებმა კომუნიტარიანიზმი უწოდეს.

კომუნიტარიანიზმს ასხვავებენ ე.წ. სტეტიზმიზმსგან (stat-
ism), რომელიც თვლის, რომ სახელმწიფო უნდა მართავდეს
ეკონომიკას.

კომუნიტარიანიზმი ნიშნავს იმის რწმენას, რომ მთელმა
ორგანიზაციამ უნდა ისწავლოს კოპერენტულად, ჰარმონიულად
მოქმედება და მხოლოდ ამ გზით მიიღწევა ეკონომიკური
ეფექტურობა.

მენეჯერთა გამოკითხვამ გამოავლინა, რომ ამერიკელი
მენეჯერები ყველაზე დიდი ინდივიდუალისტები არიან.

ამერიკელები სწორედ ინდივიდს განიხილავენ საწარმოს
უმთავრეს ბაზისურ უჯრედად და ინდივიდს მიიჩნევენ საწარმოს
ყოველგვარი წარმატების საწინდრად.

ისინი გარე სამყაროს ინტერნალიციზაციის პროცესში
შიგნით მიმართულობას ირჩევენ და საწარმოს მიზანსა და
მიმართულებას უკავშირებენ საწარმოს შიგნით მიმდინარე
პროცესებს.

ამერიკული კულტურა ყველაზე მეტადაა მიმართული
იმისკენ, რომ ასრულდეს ყოველი ინდივიდის „ამერიკული
ოცნება“ და ყოველმა ინდივიდმა „შექმნას თავისი თავი“.
მეწარმეობის უპირველეს ატრიბუტად ითვლება პიროვნება,
რომელსაც მტკიცედ აქვს გადაწყვეტილი „აისრულოს ოცნება“.

ამერიკულმა და ბრიტანულმა ეკონომიკამ უდიდეს წარ-
მატებას სწორედ გამორჩეული პიროვნებების (როკველერი,
ფორდი, კარნეგი, გეტსი და ა.შ) ძალისხმევით მიაღწია
ინდუსტრიული რევოლუციების ეპოქაში. დღესაც ამერიკის

შეერთებული შტატები ლიდერობს ნობელის პრემიის ლაურეატების რაოდენობით. ამავე დროს, ეკონომიკური პოლიტიკა აწყობილია ისე, რომ ეროვნული პროდუქტის (GDP) 66% ხმარდება ინდივიდუალურ მოხმარებას.

რა თქმა უნდა, ამერიკული ინდივიდუალიზმი პროტესტანტული ეთიკის მემკვიდრეობაა, რომლის თანახმად, ღმერთისკენ მიმავალი გზა თვით ინდივიდმა უნდა იპოვოს. ანგლოსაქსური ეთოსი არ აყენებს ჯგუფს, კოლექტივს პიროვნების წინ. არსებობენ მხოლოდ ინდივიდები, რომლებიც მეტნაკლებად არიან ორიენტირებულნი საზოგადოებრივ ინტერესებზე. ინდივიდთა უფლებებზე ზრუნვა სწორედ ამერიკაში გახდა უკიდურესი საზოგადოებრივი ინტერესის საგანი. ჯგუფი, კოლექტივი იმდენად არის „მორალური“, რამდენადაც ხელს არ უშლის ინდივიდის რეალიზაციას.

გასაკვირი არაა, რომ კლასიკური ეკონომიკა თავისი ბაზისური თვითინტერესის (self-interest) ცნებით სწორედ ინგლისურენოვან სამყაროში ჩაისახა და ამჟამადაც ნეოკლასიკურ ეკონომიკას ორთოდოქსურ თეორიად ქცევის ტენდენციები აქვს ანგლოამერიკულ დისკურსში.

როგორც უკვე აღვნიშნეთ, სოციოლოგთა და ბიზნესკულტურის სპეციალისტთა ერთი ნაწილი თვლის, რომ ადამ სმიტისეული Homo Economicus სწორედ ამ პრინციპის ზეგავლენით შექმნილი კონცეფციაა, რომელსაც მეცნიერების პრინციპად გადაქცევის პრეტენზია ჰქონდა.

ეს კონცეპტი სწორედ ანგლოამერიკული ლიბერალიზმის ბაზისური პრინციპია. როგორც ადამ სმიტი მიუთითებს, ინდივიდი, რომელიც მოქმედებს თავის ინტერესებში, ხშირად უფრო ეფექტურად ხელს უწყობს საზოგადოების წინსვლას, ვიდრე იმ შემთხვევაში, როდესაც მიზნად ისახავს საზოგადოების წინსვლას. უნივერსალური განაწილების პრინციპი, „უხილავი ხელი“ თვითინტერესს საზოგადოებრივ სიმდიდრედ აქცევს. სწორედ ა. სმიტმა მოახდინა უდიდესი გავლენა ამერიკულ სოციალურ დისკურსზე და ა. სმიტი იყო ამერიკელი დიდი მეწარმეების კერპი.

ამერიკული კორპორაციების ორგანიზაციის წესიც და მენეჯმენტის პრაქტიკებიც უკიდურესად ინდივიდუალისტური სხვა კულტურებთან შედარებით.

მენეჯერთა გამოკითხვამ გამოავლინა ამერიკული მენეჯერების უკიდურესად ინდივიდუალისტური დისპოზიციები, სხვა კულტურების წარმომადგენლებთან შედარებით. მკვლევრებმა შესთავაზეს მენეჯერებს შემდეგი არჩევანი:

„დაეუშვათ, თქვენ უნდა გადაწყვიტოთ განყოფილებაში ახალი მუშაკის დაქირავების ამოცანა. შემდეგი ორი ფაქტორიდან რომელია თქვენთვის უფრო მნიშვნელოვანი:

1. ახალი მუშაკი უნდა მოერგოს ჯგუფს, რომელშიც ის იმუშავებს.

2. ახალ მუშაკს უნდა ჰქონდეს შესაბამისი ცოდნა და უნარი, სამუშაოზე წარმატებისა და წინსვლის მაჩვენებელი ბიოგრაფია.

მუშაკს უნდა ჰქონდეს ინდივიდუალური უნარები

| აშშ | ბრიტანეთი | გერმანია | საფრანგეთი | იაპონია | სინგაპური |
|-----|-----------|----------|------------|---------|-----------|
| 92% | 71% | 87% | 57% | 49% | 39% |

ამ ფონზე გასაკვირი არაა, რომ ზედა რგოლის ამერიკელი მენეჯერების ხელფასები ასტრონომიულია ევროპულ და აზიურ სტანდარტებთან შედარებით.

მაგ., ამერიკულ კომპანია GE-ს გენერალურმა მენეჯერმა 1987 წელს აიღო 12.6 მილიონი დოლარი, მაშინ როდესაც JVC-ს გენერალურმა მენეჯერმა – 290 ათასი დოლარი. ეს ორი კომპანია დაახლოებით ერთნაირ მოგებაზე მუშაობდა.

ეს საკითხი ხშირად ხდება ანალიზის ობიექტი ამერიკულ პრესაშიც. USA Today მიუთითებდა, რომ 80-იან წლებში ამერიკული კომპანიების ზედა რგოლის ისედაც მაღალი ხელფასები გაიზარდა 212%-ით, მაშინ, როდესაც მუშების ხელფასი გაიზარდა საშუალოდ 53%-ით, რაც ინფლაციის ზრდის დონეზე უფრო დაბალი მაჩვენებელია.

ამერიკელი გენერალური მენეჯერების შემოსავალი 85-ჯერ მეტია რიგითი მუშის შემოსავალთან შედარებით, შესაბამისი მაჩვენებელი გერმანიაში 25-ია, ხოლო იაპონიაში – 17. ასეთი განსხვავებები სწორედ იმის მაჩვენებელია, რომ ამერიკულ ბიზნესკულტურაშიც „ტრიუმფალურ პიროვნებას“ უკიდურესი მნიშვნელობა ენიჭება კოლექტივთან შედარებით.

რ. რეისი (პარვარდის უნივერსიტეტი) ამას „ტრიუმფალური პიროვნების მითს“ უწოდებს. ერთი გვირის დრამები პრევალირებს ამერიკულ პოპ-კულტურაშიც.

„კონსულტანტის“ ინსტიტუტიც ამერიკული ქმნილებაა. ეს ინსტიტუტი გულისხმობს, რომ კოლექტივში გარედან მოსულ

„ტკვიან“ უცხო ინდივიდს უფრო მეტის დანახვა შეუძლია და უფრო უკეთ გაარკვევს, რა არის არასწორად მოწყობილი კოლექტივში, ვიდრე მთელი კოლექტივი.

ინდივიდუალიზმისა და კომუნისტარიანიზმის დილემის ირონიული მხარე ამერიკული კულტურისთვის ისაა, რომ ორგანიზაციის განვითარებისა და სტრატეგიის ორასამდე ცნობილი ამერიკელი სპეციალისტი დაუინებით მიუთითებს, რომ ორგანიზაციები უკეთ უნდა იყოს ინტეგრირებული და უნდა არსებობდეს უფრო მეტად ჰარმონიული, კოპერენტული, კოოპერატიული ურთიერთობები. მაგრამ ორგანიზაციული ქცევის სპეციალისტების მიერ აღმოჩენილი შრომის პროდუქტიულობის ამადლებების ის გზები და მეთოდები, რომლებიც ეწინააღმდეგება ინდივიდუალიზმის პრინციპებს, ძალზე ძნელად ინერგება ამერიკულ კომპანიებში. საერთოდაც, ორგანიზაციული ქცევის სფეროში ამერიკელი მეცნიერების მიერ დაგროვილი ცოდნის რეალიზაციას იაპონური კომპანიები უფრო დიდი ენთუზიაზმით ეწევიან.

მაგ., თუ ბონუსს უხდიან მუშების მთელ ჯგუფს, ჯგუფი განსაკუთრებულ მხარდაჭერასა და პატივისცემას გამოხატავს იმ ინდივიდების მიმართ, რომელთაც ყველაზე მეტი წვლილი შეიტანეს ჯგუფის წარმატებაში. მაგრამ თუ ბონუსს უხდიან მხოლოდ წარმატებულ ინდივიდებს, ეს ინდივიდები ხდებიან სხვადასხვაგვარი დესტრუქციის ობიექტები ჯგუფის მხრიდან.

მიუხედავად იმისა, რომ ეს კანონზომიერება 30 წელზე მეტია რაც ცნობილია, ამერიკული მენეჯმენტი იგნორირებას უკეთებს მას, რადგან ინდივიდების წახალისების ჯგუფური მეთოდები შეუთავსებელია კულტურულ ინდივიდუალიზმთან.

ეს თავის მხრივ, ეკონომიკურ შედეგებზეც აისახება, რადგან ხშირად ინდივიდი უარს ამბობს თავისი შესაძლებლობების სრულად რეალიზაციაზე ჯგუფის ღირებულების შენარჩუნების მიზნით.

თუ ორგანიზაცია განიხილება როგორც პიროვნული შესაძლებლობების განვითარების ასპარეზი, კონკრეტული ორგანიზაციის მიმართ ღირებულება კლებულობს. გამოკვლეულ კულტურებს შორის ამერიკული კულტურა კომპანიების პერსონალის განახლების ყველაზე მაღალი მაჩვენებლით გამოირჩევა.

აღმასრულებელი მენეჯერების 20-30% მხოლოდ სამი ან ოთხი წლით რჩება ერთ კომპანიაში. ამ ფაქტის ეკონომიკური ეფექტურობის მაჩვენებლებზე ზეგავლენის ერთმნიშვნელოვნად

შეფასება რთულია. ერთი მხრივ, ეს პროცესები ხელს უწყობს გამოცდილების გადატანას ერთი კომპანიიდან მეორეში, რაც ამერიკული ანტიტრესტული სულისკვეთების პირობებში კომპანიების თავისებური უნებლიე კოოპერაციის ფორმაა. მეორე მხრივ, აღმასრულებელი კადრების სწრაფი მობილობა განაპირობებს იმას, რომ ისინი კომპანიებთან მხოლოდ მოკლევადიანი ინტერესებით არიან დაკავშირებულნი, რაც უარყოფითად აისახება კომპანიების გრძელვადიანი ინტერესებზე (ამაზე დაწვრილებით ქვემოთ იქნება საუბარი).

70-იან 80-იან წლებში იმ აზიურმა კულტურებმა, რომლებმაც უჩვენეს კომუნიტარიანიზმის მაღალი მაჩვენებელი (იაპონია, სინგაპური, კორეა) მიაღწიეს ეკონომიკის ზრდის ყველაზე მაღალ მაჩვენებლებს, ექსპორტის წილის ზრდას მსოფლიო ბაზრებზე და ინვესტირების ყველაზე მაღალ მაჩვენებლებს. თუმცა კომუნიტარიანიზმი ერთადერთ ფაქტორად არ შეიძლება განვიხილოთ, რადგან სხვა კულტურები (ესპანეთი, ჩილე, და ა.შ.), რომლებსაც ამ თვალსაზრისით მაღალი მაჩვენებელი ჰქონდათ, არ გამოიჩინა ეკონომიკური ეფექტურობით (ეს ტენდენციები შეიცვალა 1998 წლის აზიური კრიზისის შემდეგ).

იაპონელები ხედავენ კაპიტალიზმს როგორც სისტემას, რომელშიც ჯგუფები, ორგანიზაციები ემსახურებიან მომხმარებლებს და არა როგორც სისტემას, რომლის მეშვეობით ინდივიდები იღებენ მოგებას.

იაპონური კომპანიები მიდიან ყველა კულტურაზე უფრო შორს თავისი თავის, როგორც ოჯახური ურთიერთობების მოდელირების საქმეში. ისინი აიდეალებენ „უფროსი ძმა – უმცროსი ძმის“ ტიპის სამუშაო ურთიერთობებს, სადაც უფროსი ძმა მენტორია, უმცროსი კი – დაქვემდებარებული. ისინი, აგრეთვე, მიმართავენ „ინდულგენტურ სიყვარულს“, რომლის დროსაც უფროსი აძლევს ახალგაზრდა დაქვემდებარებულს იმაზე მეტს, ვიდრე მან დაიმსახურა და მომავალში ელოდება საპასუხო სვლას. ასეთივე ტიპის ურთიერთობები ჭარბობს მიმწოდებლებსა და კლიენტებს შორის, რაც ხშირად დაკავშირებულია ხმაურიან იაპონურ სკანდალებთან.

ამ ფონზე გასაკვირი არაა, რომ კარგი მენეჯერის ცნება იაპონიაში დაკავშირებულია სოციალურად ორიენტირებულ პიროვნებასთან, თავისებური „კომპანიის კაცთან“, რომელიც

მუდამ მხარს უჭერს და ეხმარება კომპანიის პერსონალს. მაშინ როდესაც ამერიკელი მენეჯერების 76%-ს აქვს ინტერნალური კონტროლის ლოკუსი და თვლიან, რომ ყველა ადამიანი თვითონ არის პასუხისმგებელი თავის ბედზე და მორალურ განვითარებაზე. ამ აზრს იზიარებს იაპონელი მენეჯერების მხოლოდ 44%. ასეთ კონტექსტში ისინი ხშირად მოიხსენიებენ ბედისა და გამართლების ფაქტორებს. ცნობილი იაპონური აქსიომაა: „მარტოხელა კაცი სუსტია, მაგრამ გარემოსთან პარმონიზაცია მას აძლიერებს“.

ინდივიდუალიზმისა და კომუნიტარიანიზმის განზომილებასთან დაკავშირებულია „მიმართულობა შიგნით“ და „მიმართულობა გარეთ“ კონტინიუმიც. ამერიკული ინდივიდუალიზმი დაკავშირებულია გარე სამყაროს ინტერნალიზაციის პროცესთან „შიგნიდან“. საერთოდ, ანგლოამერიკულ ისტორიაში კულტურული იდეალი სწორედ შიგნიდან მართული პიროვნებაა. ამერიკულ ბიზნესკულტურაზე ეს აისახება, როგორც იმის რწმენა, რომ კომპანიას მნიშვნელოვანი კონტროლი აქვს მოვლენებზე. აზიური კორპორაციის მენეჯერები კი უფრო დიდ მნიშვნელობას კომპანიის გარეთ არსებულ ძალებს ანიჭებენ. მენეჯერული კულტურები მაქსიმალურად ცდილობენ პარმონიულ „დინებაში“ იყვნენ ამ ფაქტორებთან.

ასეთი დისპოზიციები, გარკვეულწილად, მაკროსტრუქტურული კონტექსტის გავლენაც შეიძლება იყოს. აზიურ კულტურებში (იაპონია, სინგაპური და ა.შ.) მართლაც, უფრო მნიშვნელოვან როლს ასრულებს მაკროსტრუქტურული ფაქტორები, მაგ., სახელმწიფოს „ინდუსტრიული პოლიტიკა“.

ამერიკული კომპანიები უფრო მეტად არიან კონცენტრირებული იმ ინფორმაციაზე და ინიციატივაზე, რომელიც მოდის კომპანიის შიგნიდან. აზიური კომპანიები განსაკუთრებული ყურადღებით ეკიდებიან იმ სიგნალებს, რომლებიც მოდის გარე სამყაროდან. ბიზნესკულტურების მკვლევრები თვლიან, რომ ამის გამო ამერიკაში ჩასახული ინოვაციები უფრო სწრაფად რეალიზდება იაპონიაში: „ამერიკელები იწყებენ უფრო სწრაფად და გარეთ მიმართული ბიზნესკულტურები ასრულებენ უფრო სწრაფად“.

ყოველ პროდუქტს აქვს აღმოჩენის, განვითარების, სიმწიფისა და სიკვდილის სტადიები. შემდეგ იწყება სხვა პროდუქტის სასიცოცხლო ციკლი. იაპონიაში განვითარდა ისეთი ცნება, როგორიცაა: „პროდუქტის თაობები“. ფერად ტელევიზორებს მოჰყვა ციფრული ტელევიზორები და ა.შ.

„დოდი“ თავისი დასაწყისითა და დასასრულით გადაიქცა თავისებურ ესტაფეტურ ბრძოლად, რომელშიც გუნდების ეფექტურობას განსაკუთრებული მნიშვნელობა ენიჭება.

აქაც დგება „ტრიუმფალური ინდივიდისა“ და გუნდის საკითხი. თანამედროვე პირობებში პროდუქტი იყიდება არა მხოლოდ იმიტომ, რომ ის ახალია (შექმნილი „ტრიუმფალური ინდივიდის“ მიერ). არამედ იმიტომ, რომ კარგადაა შეფუთული, მოსახერხებელია, კარგი დიზაინი აქვს, გამარტივებულია, იაფია და დახვეწილია. ყველა ამ მიზანს აღწევს „გუნდური გენია“.

ამერიკული ინდივიდუალიზმი და მიმართულობა შიგნით ამერიკული ბიზნესის უდიდესი უპირატესობაა ახალი იდეის, ახალი პროდუქტის შექმნის ეტაპზე. მაგრამ ახალი იდეები სწრაფად ვერცელდება და პროდუქტის სასიცოცხლო ციკლის იმ ეტაპზე, როდესაც ის სიმწიფის ეტაპზე მყოფ ბაზარს უნდა ემსახუროს, კომუნიტარიანული ბიზნესკულტურები ამერიკელებს სახიფათო კონკურენციას უწევს.

ეს ტენდენციები ამერიკული ეკონომიკისთვის კიდევ უფრო სახიფათო ხდება ბაზრების მზარდი ინტერნაციონალიზაციისა და ეკონომიკის გლობალიზაციის პირობებში. აქ დგება უფრო ფართო არაერთმნიშვნელოვანი კითხვები: რა არის ყველაზე ეფექტური და კონკურენტუნარიანი ერთეული? ჩვენ უნდა ვაწარმოებდეთ კონკურენციას როგორც ინდივიდები, როგორც ერთეული ორგანიზაციები, როგორც ორგანიზაციების კლასტერები, როგორც მრეწველობის დარგები (ელექტრონიკა, მეტალურგია და ა.შ.) თუ როგორც მთელი ნაციები?

მ. პორტერი თვლის, რომ ყველაზე ძლიერი კონკურენტუნარიანი ერთეული თანამედროვე პირობებში არის ორგანიზაციების კლასტერი: კომპანია, მისი მიმწოდებლები, ბანკები, მომხმარებლები, პარტნიორები და ა.შ. თუმცა, როგორც უკვე აღვნიშნეთ, ამერიკული შიგნით მიმართული ინდივიდუალიზმი არ უშვებს კოოპერაციული სტრუქტურების ფორმირებას. პრეზიდენტმა თეოდორ რუზველტმა ანტიტრესტული პოლიტიკა გააძლიერა, მონოპოლიური საქმიანობა მნიშვნელოვნად შეიზღუდა. ზოგადად, მონოპოლიზაცია განიხილება, როგორც მომხმარებლის საწინააღმდეგო კონსპირაციული ქმედება.

ამ თვალსაზრისით, ამერიკელების შიში არ არის უსაფუძვლო. როგორც ცნობილია, იაპონური კორპორაციების კლასტერები აიძულებენ ადგილობრივ მომხმარებლებს გადაიხადონ

მსოფლიო ფასზე უფრო მაღალი ფასი პროდუქციაში. რეგულირებადი ევროპული ავიაკომპანიები აკეთებს უფრო ცოტას (უფრო მაღალ ფასად), ვიდრე ამერიკული ავიაკომპანიები.

მსოფლიო ბაზრის გლობალიზაციის პირობებში სულ უფრო ხშირია დიდი კომპანიების გაერთიანება, ქვეყნების ბლოკებად გაერთიანება უფრო ეფექტური კონკურენციის (მაგ., ევროკავშირი) მიზნით.

თუმცა, ამერიკულ ბიზნესკულტურაში მაინც პრევალირებს აზრი, რომ უცხოელ კონკურენტებთან კონკურენციის საუკეთესო გზაა ამერიკული ბიზნესკულტურის კიდევ უფრო ძლიერი კონკურენცია ერთმანეთს შორის.

ამ ორი მიდგომის ეკონომიკურ ეფექტურობას გლობალური ეკონომიკური ტენდენციების გრძელვადიანი შეფასება გამოავლენს.

დრო, როგორც თანმიმდევრობა – დრო, როგორც სინქრონულობა

სამუშაოს შესრულება აუცილებელია მოკლე დროში, მაგრამ ამავე დროს საჭიროა, რომ ის სინქრონიზებული იყოს შემდეგ ნაბიჯთან ან შემდეგ პროცესთან.

როგორც ა. ტრომპენარი წერს, დრო შეიძლება აღქმული იყოს როგორც დოდი ან როგორც ცეკვა.

დროისადმი ორიენტირებული (თანმიმდევრობა და სინქრონულობა) მიდგომა ბიზნესის წარმოების პროცესში ძალზე მნიშვნელოვანია, მაგრამ, როგორც წესი, სხვადასხვა კულტურა უფრო კომფორტულად გრძნობს თავს ამ კონტინიუუმის ერთ-ერთ უკიდურეს განზომილებასთან ახლოს.

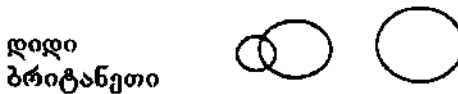
ამერიკის შეერთებული შტატები, დიდი ბრიტანეთი უფრო მეტად ორიენტირებულნი არიან სწრაფ თანმიმდევრობაზე. იაპონია, გერმანია, საფრანგეთი უფრო მეტ მნიშვნელობას ანიჭებს სინქრონიზაციას.

დროის პერსპექტივა პირდაპირ კავშირშია საინვესტიციო პოლიტიკასთან და საინვესტიციო გადაწყვეტილებებთან.

სხვადასხვა კულტურის წარმომადგენელთა მიერ დროის ფენომენის აღქმა გაიზომა ტ. კოტლეს მიერ შექმნილი პროექციული „ციკლების ტესტით“.

მენეჯერებს სთხოვდნენ წარმოედგინათ წარსული, აწმომ და მომავალი წრეების სახით და განელაგებინათ ეს წრეები

სივრცეში ისე, როგორც წარმოედგენიათ წარსულის, აწმყოსა და მომავლის ურთიერთკავშირი.



როგორც ვხედავთ, ანგლოამერიკული კულტურა დროს ყველაზე თანმიმდევრულად აღიქვამს. იაპონური კულტურა დროის ერთ-ერთი ყველაზე სინქრონიზებული კულტურაა.

მენეჯმენტი, რომელიც ამ კონტინენტის განაპირა მნიშვნელობებს შეესაბამება ძალზე განსხვავებულად მუშაობს:

პურიტანული (ანგლოსაქსური) კულტურები ყოველთვის „ჩქარობენ“. პურიტანისთვის უსაგნო მჭერეტელობა ცოდვად ითვლება, „საქმის გადადება დროის ქურდობაა“, „დრო ფულია“, „გამოიყენე საათი, როგორც შენი კონკურენტი, თუ სხვა კონკურენტი არა გყავს“.

დროის მენეჯმენტი ამერიკული მენეჯმენტის „მთავარი თემაა“. როგორც თანმიმდევრული დროის კულტურა, ამერიკული ბიზნესკულტურა თვლის, რომ მუშაობის პროცესის დაჩქარება ერთ-ერთი უმთავრესი მიზანია.

დროსთან დაკავშირებული მეორე ასპექტი არის დროის მოკლევადიანი/გრძელვადიანი პერსპექტივა.

პროტესტანტული ეთოსი სწორედ დროის გრძელვადიან აღქმაზე იყო მიმართული, თუმცა მენეჯერული პრაქტიკების საერთაშორისო კვლევამ უჩვენა, რომ 30 კულტურას შორის ამერიკული კორპორაციები მეტწილად აღვილზე აღმოჩნდა იმის მიხედვით, თუ რამდენად ითვალისწინებდა ის დროის გრძელვადიან ხედვას. ამ პარამეტრით პირველი ადგილი იაპონურმა კორპორაციებმა დაიკავა. პ. ტრომპენაარის აზრით, ეს პირდაპირ არის დაკავშირებული დროის, როგორც თანმიმდევრობის, აღქმასთან. თუ დრო ძალიან სწრაფად მიქრის, რაც უფრო მეტ ფულს გააკეთებ მოკლე დროში, მით უკეთესია.

| დრო, როგორც თანმიმდევრობა | დრო, როგორც სინქრონიზაცია |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • გააკეთე ერთი რამ დროის ერთ მონაკვეთში დრო ხელშესახება და დანაწევრებული • განიხილე გრაფიკი, როგორც ძალზე სერიოზული საკითხი • მენეჯერები პასუხისმგებელი არიან მიმდინარე საქმიანობაზე • პროექტი ბეჭდება დროის განმავლობაში და მისი „გარდაცვალება“ ბუნებრივი პროცესია. • დრო საფრთხეა ამდენად ის სრულად უნდა იქნეს გამოყენებული | <ul style="list-style-type: none"> • გააკეთე რამდენიმე საქმე ერთდროულად დრო ხელშეუხებელია და ელასტიკური • განიხილე გრაფიკი სერიოზულად მაგრამ ნუ აქცევ მას თვითმიზნად • მენეჯერები პასუხისმგებელი არიან იმაზე, თუ როგორ აისახება წარსული აწმყოზე და მომავალ საქმიანობაზე • პროექტი შეიძლება განვიხილოთ, როგორც თვითგანახლებადი დროთა განმავლობაში „კენი“, რომელიც ერთი პროექტიდან გადაეცემა შემდეგ „თაობას“. • დრო მეტობარია, რომელიც ციკლურად მოძრაობს და გადაიღებს შესაძლებლობას მოვლენებს ხელმოკრულ შეხვედოთ. |

ჩვენი აზრით, არ შეიძლება ამ ფაქტორის მხოლოდ კულტურალური ცვლადებით ახსნა. ამერიკული კორპორაციების მიერ დროის კერძოპროექტივის შეცვლაზე მნიშვნელოვანი ზეგავლენა მოახდინა ე.წ. „კორპორაციული მმართველობის“ ფართოდ გავრცელებამ და ერთი მესაკუთრის ჩანაცვლებამ აქციათა მფლობელების ინსტიტუტით. „ინდუსტრიული ეფექტურობის ამერიკული კომისია“ მიუთითებს, რომ ყოველწლიურად იზრდება იმ აქციათა მფლობელების რიცხვი, რომელთაც უნდათ დივიდენტები „წელს და ყოველ წელს“. ეს იწვევს კაპიტალის გაძვირებას ამერიკული კომპანიებისთვის, რაც ნიშნავს, რომ ახალმა ინვესტორებმა, რაც შეიძლება სწრაფად უნდა დაიბრუნონ ფული. გარდა ამისა, ამერიკელი მენეჯერების ხელფასები დაკავშირებულია მიმდინარე წლის მოგების მაჩვენებლებთან. თუმცა, კულტურალისტული მიდგომის მომხრეებმა სოციალურ-ეკონომიკურ კონტექსტთან დაკავშირებული ეს სტრუქტურალური ცვლადები შეიძლება ისევ კულტურალური პატერნების გამოვლენად ჩათვალონ. კერძოდ, ინვესტორებს, მენეჯერებს, საპენსიო ფონდებს, ბანკირებს უნდათ ყველაფერი

ახლა ან უახლოეს მომავალში. ეს ამერიკული ინდივიდუალისთვის განუყოფელი ხედვაა. ყოველი ინდივიდისთვის დრო უფრო სწრაფად მიქრის, ვიდრე ის მიქრის მთელი კოლექტივისთვის ან ერთობისთვის.

ფაქტობრივად, ნებისმიერი მენეჯერის წარმატება იმაზეა დამოკიდებული, თუ რა გააკეთა მისმა წინამორბედმა, თუმცა ის ბონუსებს იღებს მხოლოდ მიმდინარე წარმატებისთვის და ნაკლებად ფიქრობს რა იქნება უფრო გრძელვადიან პერსპექტივაში, როდესაც მას სხვა შეცვლის. როგორც აღვნიშნეთ, კადრების მობილობის მანქანებელი ამერიკულ კომპანიებში საკმაოდ მაღალია.

ინდივიდუალური პასუხისმგებლობის დოქტრინა აკავშირებს მენეჯერს დროის შეზღუდულ მონაკვეთთან.

გრძელვადიანი, რისკიანი ინვესტიციების დასაბუთება აქციათა მფლობელებისათვის ძალიან ძნელია. საერთოდ, ამერიკელები კორპორაციებს ხედავენ როგორც ერთეულებს, რომლებიც უნდა ემსახურონ აქციათა მფლობელების ინტერესებს.

იაპონური კორპორაციების ერთ-ერთ ყველაზე მნიშვნელოვან უპირატესობას კონკურენციის პროცესში განიხილავენ მათ გრძელვადიან სტრატეგიებს. როგორც აღვნიშნა, ამ თვალსაზრისით, გამოკვლევის შედეგებზე იაპონელებს პირველი პოზიცია დაუშკვიდრა.

იაპონურ ბიზნესკულტურაზე აისახება იაპონური კულტურისთვის დამახასიათებელი დროის ციკლური აღქმა. დრო დაფუძნებულია ციკლების ბიოლოგიურ საათზე; დროის ციკლები, სეზონური ციკლები, ცხოვრების ციკლები, ინდივიდუალური და გარემოს ციკლები. ყველა ამ ციკლის მიმართ კულტურული იდეალია ჰარმონიული თანაცხოვრება და მათი ერთად ამუშავება პულსირებადი ენერჯის ტალღებად.

ძალზე მნიშვნელოვანია თაობათა ციკლები. ყველაზე მნიშვნელოვანი იაპონური ბიზნესკულტურისთვის არის არა ის, თუ რას მიიღებს აქციის მფლობელი დღეს, არამედ ის, თუ რას სწავლობს და რას იღებს კორპორაცია, როგორც ერთობა და ინსტიტუტი დროის განმავლობაში.

დროის სინქრონულ აღქმას უკავშირებენ სინტოიზმის გავლენას; ბუნებასთან თანაცხოვრება ნიშნავს ცხოვრებას იმათთან ერთად, ვინც წავიდა თქვენამდე და ვინც მოვა თქვენს შემდეგ.

რა თქმა უნდა, დროის აღქმა ბიზნესის წარმოების კულტურაზეც აისახება. როგორც აღვნიშნეთ, ამერიკელები ყოველთვის ინარჩუნებენ უპირატესობას იაპონელებთან შედარებით

ახალი იდეის, ახალი პროდუქციის შექმნის სფეროში, მაგრამ როდესაც ბაზარი გაჯერდება და საჭიროა პროდუქტის დივერსიფიკაცია და რაც შეიძლება დაბალი ფასის მიღწევა, იაპონელები უფრო კარგად ართმევენ თავს კონკურენციას.

იაპონელების გააფთრებული ბრძოლა ბაზრის წილისთვის შეიძლება იაპონელებისა და ამერიკელების ბიზნესის სტრატეგიებს შორის ერთ-ერთ ძირითად განსხვავებად და დროისადმი განსხვავებული დამოკიდებულების შედეგად ჩაითვალოს.

ამ საკითხთან მიმართებაში საინტერესოა იმის ხაზგასმა, თუ რა ითვლება საწარმოს ეფექტური საქმიანობის კრიტერიუმად. ამ თვალსაზრისით, ბაზრის წილიცა და მოგების მაჩვენებლებიც მნიშვნელოვანი მახასიათებლებია. თუმცა ბიზნესკულტურების მკვლევრები თვლიან, რომ იაპონური ბიზნესის სტრატეგიებისთვის პრიორიტეტულია ბაზრის წილი. მაშინ როცა ამერიკული სტრატეგიებისთვის ბაზრის წილი მხოლოდ საშუალებაა მოგებისთვის. როგორც იაპონურ ეკონომიკურ ჟურნალში წერდნენ, ბაზრის წილი არის იმის მაჩვენებელი, რა ჩაიდო ურთიერთობებში; მოგება არის იმის მაჩვენებელი თუ რა არის ამოღებული ამ ურთიერთობებიდან. ბაზრის წილის გაფართოება, როგორც ძირითადი სტრატეგია, მიუთითებს მთელი კომპანიის გრძელვადიან ორიენტაციაზე, მაშინ როდესაც მოგება ორიენტირებულია აქციების მფლობელებზე.

ბაზრის წილზე მიმართული სტრატეგია შეიძლება ძალზე სახიფათო აღმოჩნდეს, როდესაც კონკურენტებიც ამ სტრატეგიას მიმართავენ. შეიძლება ასეთმა კონკურენტებმა მოკლე დროში გააკოტრონ ერთმანეთი, მაგრამ ეს სტრატეგია ძალზე ხელსაყრელია, როდესაც კონკურენტი ორიენტირებულია მოგების მაქსიმიზაციაზე. როდესაც სტრატეგია მიმართულია ბაზრის წილის გაზრდაზე, რომელიც იყენებს ფასის შემცირებისა და მოცულობის ზრდის მეთოდს, ეს იწვევს ბაზარზე შესვლის სხვა მსურველების შეშინებას. მოგების ზრდაზე ორიენტირებული სტრატეგიები კი იწვევს ბაზარზე შესვლის მსურველების ზრდას. ძალზე ინოვაციური ამერიკული კომპანიებიც კი ამ ფაქტის წინაშე აღმოჩნდნენ და მათი „საკუთარი“ ბაზრების ეროზიის ტენდენცია გრძელდება (ამ ტენდენციის უკანასკნელი მაგალითია მობილური ტელეფონების ბაზარი).

ამერიკული კომპანიები ქმნიან ინოვაციებს და ეძებენ მოკლევადიან სწრაფ მოგებას და მათი სეზონი ბაზარზე ძალიან

სწრაფად მთავრდება, რადგან ბაზარზე შემოდინ იაპონელები ფასების შემცირების, პროდუქტის დახვეწისა და ბაზრის წილის ზრდის გრძელვადიანი სტრატეგიებით. ამერიკული კომპანიები ვერ ახერხებენ „თვითმკვლელურ“ ბრძოლას ბაზრის წილისთვის, რადგან „საპენსიო ფონდების მენეჯერებს მოგება ამ კვარტალში უნდათ“.

იაპონიაში მაღალი ტექნოლოგიების პროდუქტი აყვანილია ეროვნული პრიორიტეტის რანგში. ეს ნიშნავს, რომ მოკლევადიანი მოგება მსხვერპლად უნდა შეეწიროს ეროვნულ პრიორიტეტს. ამერიკელები იგებენ ბრძოლას იმ ტერიტორიებზე, სადაც მათ ამის „ნებას აძლევენ“ იაპონელები, იმ პროდუქტების ბაზარზე, რომლებიც არ განიხილება იაპონელების მიერ სოციალური მნიშვნელობის მქონედ.

ამდენად, ამ შემთხვევაში დროის გრძელვადიან პერსპექტივას განსაზღვრავს უფრო ფართო სოციალურ-ეკონომიკური რწმენები და ფაქტორები, მაგ., იაპონელთა რწმენა, რომ კომპანია უნდა ემსახუროს მთელი საზოგადოებისა და არა აქციების მფლობელების ინტერესებს, რომ სახელმწიფომ გარკვეული როლი უნდა ითამაშოს ინდუსტრიული პრიორიტეტების ჩამოყალიბებაში.

კულტურალისტური ინტერპრეტაციების მომხრეები უფრო ნაკლებად „ამჩნევენ“ წმინდა ეკონომიკური ფაქტორების მოქმედებას (როგორც ადვანიშნეთ, ასეთი ფაქტორები მათთვის კულტურალური პატერნების გამოხატულებაა). კერძოდ, ამერიკასა და დიდ ბრიტანეთს არ აქვს ინდუსტრიული ბანკების ისე კარგად განვითარებული სექტორი, როგორც იაპონიასა და გერმანიას. სწორედ ასეთ ბანკებს შეუძლიათ მხარი დაუჭირონ კლიენტების გრძელვადიან სტრატეგიებს.

იაპონური პროდუქტის ამერიკულ ბაზრებზე ექსპანსიაში მნიშვნელოვანი როლი შეასრულა იმ ფაქტმაც, რომ საგარეო ვაჭრობა გაცილებით უფრო ლიბერალიზებული იყო ამერიკაში, მაშინ როცა იაპონური მთავრობა გარკვეულწილად პროტექციონისტულ პოლიტიკას ეწეოდა ადგილობრივი ბაზრების მიმართ. თუმცა ეს უპირატესობა ნეგატიურ ფაქტორად გადაიქცა 1998 წლის ეკონომიკური კრიზისის პერიოდში. როგორც მკვლევრები მიუთითებენ, პროტექციონიზმზე მიმართული სახელმწიფო პოლიტიკის გამო, იაპონური ეკონომიკა ნაკლებად მოქნილი გახდა, რაც გრძელვადიან პერსპექტივაში მისთვის რისკის ფაქტორად გადაიქცა.

მიღწეული სტატუსი – ასკრიპტული სტატუსი

მენეჯერებს სტატუსი უნდა მიენიჭოთ ასაკის, განათლების, ამა თუ იმ ჯგუფის წევრობის ფაქტორების გათვალისწინებით (ასკრიპტული სტატუსი), თუ მათ ეს სტატუსი მხოლოდ რეალური მიღწევების საფუძველზე უნდა მოიპოვონ (მიღწეული სტატუსი)?

ამ დილემას სხვადასხვა ბიზნესკულტურა სხვადასხვანაირად პასუხობს. ინგლისელებისთვის და ამერიკელებისთვის ასკრიპტული სტატუსი არა მხოლოდ ამორალურია, არამედ – სულელურიც პრაქტიკული თვალსაზრისით. ის ავსებს მმართველობის ზედა რგოლებს არაეფექტური კადრებით.

მიღწეული სტატუსი არის ის ქვაკუთხედი, რომელზეც მთელი ამერიკული კულტურაა დაფუძნებული. რა თქმა უნდა, ეს პირდაპირ კავშირშია პროტესტანტული ეთიკის ინდივიდუალიზმთან. სტატუსის სხვა ტიპები, უბრალოდ არ „ითარგმნება“ ამ კულტურის ენაზე: „თუ თქვენი მეზობელი ნორვეგიელია და თქვენი ექიმი ებრაელი, ვის აინტერესებს, რომ თქვენ კენტის საგრაფოს გამორჩეული ოჯახიდან ხართ?“. მიღწეული სტატუსი „რეალობის ტესტი“ ადამიანური პოტენციალისთვის.

იაპონიასა და წყნარი ოკეანის ზოგიერთი ქვეყნის ეკონომიკაში კარგად მუშაობს პერსონალის ასაკისა და გამოცდილების კომპანიაში გატარებული წლების შესაბამისად სტატუსისა და ვაგლენის ზრდის პრინციპი.

ამ პრაქტიკის ლოგიკა ისაა, რომ უფრო ასაკოვან ადამიანებს უფრო მეტი გამოცდილება აქვთ და, მათ შეუძლიათ უფრო ახალგაზრდებს მენტორობა გაუწიონ. თუ ასაკოვანი ადამიანი არც ისეთი ნიჭიერი და გამორჩეულია, გამოცდილება მაინც მის უპირატესობად ითვლება.

ამ ორივე მიდგომას აქვს თავისი უპირატესობები და ნაკლოვანებები. მაგ., როდესაც სტატუსი სრულებით მიღწევასა და ორიენტირებულს, რთულია მისი განცალკევება კონტექსტიგან. თუ მთელმა ჯგუფმა მიაღწია რაღაც მიზანს, როგორ შეიძლება იმის დადგენა, როგორი იყო თითოეული მონაწილის წვლილი? თუ განსაკუთრებული მიღწევა მიეწერება ერთ ან რამდენიმე ინდივიდს, რამდენად შეძლებს ეს ჯგუფი შეინარჩუნოს ამ ინდივიდებისადმი ლოიალური დამოკიდებულება, არ დაირღვეს ჯგუფური ინტეგრაცია და ჯგუფმა მიაღწიოს

წარმატებას ხელშეორედ? რა თქმა უნდა, მიღწევის მიწერა ინდივიდებზე აისახება ექსტრა ანაზღაურებაზე ექსტრა ინდივიდებისთვის, ამ შემთხვევაში ხდება იმათი მოტივაციის დაქვეითება, რომლებიც ვერ აღწევენ ექსტრა შედეგებს და ვერ მიიღებენ ექსტრა-ანაზღაურებას. ანუ მიღწევაზე ორიენტირებული სისტემა ქმნის თავის ანტითეზისს: „წარუმატებელი“ ინდივიდების მთელ კოპორტას, რაც შეიძლება მოგვევლინოს ფრუსტრაციისა და დევიაციის მიზეზად.

გარდა ამისა, როგორც სტიმულაციის თეორიის წარმომადგენლები თვლიან, ამერიკულ საზოგადოებაში მაინც არსებობს სტატუსის მიწერის ფარული, არაექსპლიციტური სისტემა, რომელიც მაღალსტატუსიან ადამიანს გარკვეულ მახასიათებლებს მიაწერს. ეს მახასიათებლებია: თეთრკანიანი, მამაკაცი, მაღალი, პროტესტანტი და ა.შ.

პიროვნების აღიარება „ეფექტიან მუშაკად“ ადრეულ ასაკში იწვევს მის ე.წ. „კოსმოპოლიტიზაციას“ და კომპანიის მიმართ ლოიალობის დაქვეითებას. ის თავის თავს აღიქვამს როგორც სხვა კომპანიაში „ექსპორტისთვის“ საუკეთესო ობიექტს.

თანასწორობა – იერარქია

თანამედროვე წარმოების კომპლექსურობისა და სირთულის ზრდის პირობებში მკაცრი იერარქიის ეფექტურობის დონე კლებულობს.

ინფორმაციის მზარდი ნაკადი და მუდმივად ცვალებადი პირობები მითითებს იერარქიის უფრო მოქნილ ფორმებს, რომელნიც გულისხმობენ უფრო მეტად ლოკალიზებულ ინიციატივას. სწორედ ლოკალურ დონეზეა შესაძლებელი გარემოდან მომავალი სიგნალების უფრო სწრაფად აღქმა.

დასავლური კულტურებისთვის ისედაც აბსოლუტურად მიუღებლად ითვლება თეზისი: „ბოსმა, ყველაზე უკეთ იცის რა არის გასაკეთებელი“.

მენეჯერთა საერთაშორისო შერჩევაზე ჩატარებულმა შედეგებმაც გამოავლინა, რომ დასავლური ბიზნესკულტურები თავის ორგანიზაციაში არსებულ იერარქიებს აფასებენ, როგორც ნაკლებად მკაცრს, ვიდრე აზიური კულტურები.

მენეჯერებს სთხოვეს აერჩიათ ის გეომეტრიული ფორმები, რომლებიც უკეთ გამოხატავდა მათ ორგანიზაციაში არსებულ იერარქიას. შედეგები ასეთია:

იაპონია
სინგაპური
საფრანგეთი



აშშ
დიდი ბრიტანეთი
გერმანია



მთლიანობაში, კვლევის შედეგებმა დაადასტურა წინასწარი ჰიპოთეზები, თუმცა ანომალიები მაინც არსებობს (საფრანგეთში არსებობს როგორც ოჯახური ტიპის, ასევე ბიუროკრატიული ტიპის იერარქიები).

როგორც ჩ. კამპდენ-ტერნერი მიიჩნევს, იერარქიულობის საკითხი არც ასეთი ერთმნიშვნელოვანია. აზიური იერარქიულობა განსხვავდება ავტოკრატიულობისგან. იაპონიაში, სინგაპურში, ჰონკონგში მიაღწიეს უდიდეს წარმატებას იმ სამრეწველო დარგების განვითარებაში, რომლებიც მოითხოვენ ინტენსიური know-how-სა და მაღალ ტექნოლოგიებს. აღმოსავლეთ ევროპის ავტოკრატიულმა ეკონომიკებმა კი ასეთი შედეგები ვერ უჩვენა.

თვით იერარქია შეიძლება იყოს ორი სახის: ერთი „ზემოდან ქვემოთ“ მიმართულებაზე დაფუძნებული მკაცრი ბიუროკრატიული სისტემა და მეორე – ე.წ. ორგანული წესრიგი, რომელიც ანალოგიურია ოჯახური ურთიერთობებისა, სადაც უფროსი თაობა ზრუნავს უმცროს თაობაზე. გარდა ამისა, გამოყოფენ ე.წ. სტრუქტურირებულ ქსელს, რომელიც დამახასიათებელია გერმანული კომპანიებისთვის. ესაა უფრო თანასწორი, პორიზონტალური, მაგრამ კარგად სტრუქტურირებული ურთიერთობა მაღალი ტექნოლოგიების კომპანიებში.

ერთი შეხედვით, კვლევის შედეგები მიუთითებს წყნარი ოკეანის აზიურ ქვეყნებში უფრო მკაცრ იერარქიაზე.

თუმცა მენჯემენტის სტილის უფრო დეტალური განხილვა და სხვა განზომილებების შემოტანა ამ საკითხის ერთმნიშვნელოვნად შეფასების საფუძველს არ იძლევა. დასავლეთში იერარქიებს სულ უფრო და უფრო მეტად განიხილავენ, როგორც დისფუნქციურს, რომელსაც არ შეუძლია კომპლექსური ინფორ-

მაციის მართვა, თუმცა ინდივიდუალიზმი იერარქიის გარეშე ანარქიის ტენდენციებს ამჟღავნებს.

თითქოს არც ისე მკაცრ დასავლურ იერარქიაშიც კი ინიციატივის მიმართულება არის, ძირითადად, „ზემოდან ქვემოთ“ ბრძანების ფორმით. ეს ბრძანებები არ არის ორაზროვანი და პოლისტური, რომლებიც ითხოვენ ინტერპრეტაციას. ძირითადად ისინი ანალიტიკური, ზუსტი და სპეციფიკურია. იერარქიულ საფეხურებს შორის დამოკიდებულება დეკერსონიფიცირებული, ანონიმური და უტილიტარულია.

იერარქიის ცნებას შეიძლება მრავალგვარი კონოტაცია ჰქონდეს და ბიზნესკულტურა, რომელიც ერთი ასპექტით განხილულია როგორც უფრო მეტად იერარქიული, მეორე ასპექტით შეიძლება იყოს ნაკლებად იერარქიული.

მაგალითად, იაპონური მენეჯმენტის სტილი შეიძლება განვიხილოთ როგორც უფრო ნაკლებად იერარქიული თუ გავითვალისწინებთ ინიციატივის მიმართულებას („ქვემოდან – ზემოთ“), ხელფასების სისტემის მიხედვით თანასწორობა – უთანასწორობას, სტატუსების დონეების რაოდენობას, განსაკუთრებულ პრივილეგიებს (მაგ., მენეჯმენტისთვის განსაკუთრებულ ფუნქციურ ოთახებს, სასადილოებს და ა.შ.), განსხვავებას ფორმალურ ჩაცმულობაში და ა.შ.

ამერიკელების აზრით, იაპონელები არიან უფრო მეტად „პატივისმცემნი“ მენეჯმენტის ზედა რგოლების წარმომადგენელთა მიმართ და ერიდებიან იმის გამოხატვას, რომ რაღაცაში არ ეთანხმებიან მათ ან აკრიტიკებენ.

მიუხედავად იმისა, რომ „ბოსმა უკეთ იცის“ ამერიკული თეზისი არ არის, ინდივიდუალისტურ საზოგადოებაში ზედა რგოლის აღმასრულებლებს აკონიაძე მიყვანილი პასუხისმგებლობა ეკისრებათ. მისგან მოვლიან იმას, რომ იგი იყოს ყოველგვარი ინიციატივის, სტრატეგიის განმსაზღვრელი.

იაპონური იერარქია ზედა რგოლის აღმასრულებლებს ნაკლებ პასუხისმგებლობას აეისრებს. ეს, როგორც აღინიშნა, არ არის „ზემოდან ქვემოთ“ წამოსული მითითებების ჯაჭვი. გადაწყვეტილების მიღება არის ქვედა დონეებიდან წამოსული ინიციატივების სინქრონიზაცია და კოორდინაცია აღმასრულებელი მოქმედების ჯგუფის სახელით. ლიდერი თავისი დროის უდიდეს ნაწილს ხარჯავს თანამშრომელთა აზრის მოსმენაში, პასუხში და მათ ინიციატივებსა თუ ინოვაციებს

შორის კავშირების დაძვინას, მათ სისტემატიზაციასა და აბსტრაქციაში.

ამ პროცესში განსაკუთრებულია საშუალო რგოლის მენეჯერების როლი. ფაქტიურად, ისინი არიან კომუნიკატორები წარმოების პროცესში ქვედა და ზედა რგოლებს შორის ანუ კომუნიკატორები ინდუქციასა (ინფორმაცია, რომელიც მიდის ქვემოდან ზემოთ) და დედუქციას (ინფორმაცია, რომელიც მოდის ზემოდან ქვემოთ) შორის.

საშუალო დონის მენეჯერებს ხშირად უხდებათ უკიდურესი დაპირისპირებულობების შერიგება და გადაწყვეტილებების მიღება ექსტრემალურ პირობებსა და დროში.

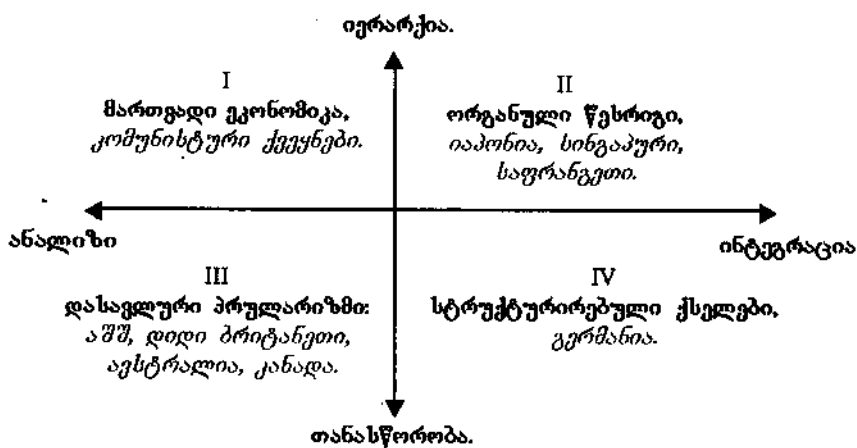
ამდენად, მიუხედავად მკაცრი იერარქიისა, იაპონური მენეჯმენტის სისტემაში მნიშვნელოვანი ძალაუფლების დელეგირება ხდება „ზემოდან ქვემოთ“, ხდება ინფორმაციის დიდი ნაკადების მოძრაობის წახალისება და „საშუალო დონეს“ ენიჭება ახალი კონცეფციების შემქმნელი სტრატის როლი.

ის, რაც იაპონური იერარქიის სიმკაცრეს განაპირობებს, არის კონცეპტი *amae*, რომელსაც განსაზღვრავენ როგორც დაქვემდებარებულთა მკაცრ ემოციურ ვალდებულებებს ზემდგომთა წინაშე.

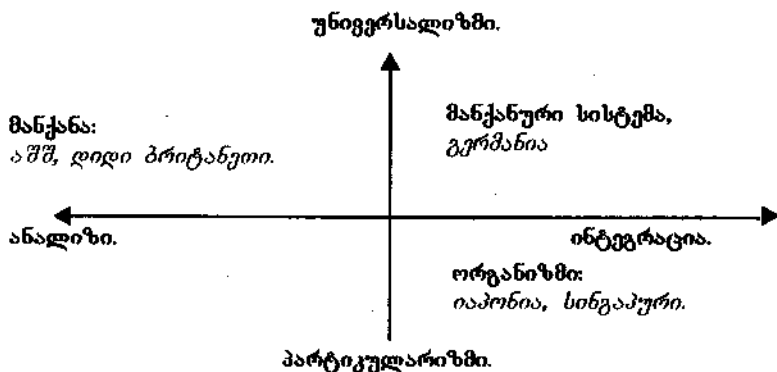
amae – იაპონურ კომპანიაში მკაცრად არ არის გამოიყენებული *gemeinschaft* და *gezellschaft*-ისაგან. იაპონელებისთვის საშუალო პირობებში მნიშვნელოვანია არა მხოლოდ ინსტრუმენტულ-კონტრაქტუალური ასპექტები, არამედ ემოციური ურთიერთობები. პერსონალს მოეთხოვება „დამოკიდებულება ზემდგომისადმი“ და „მის იმედზე ყოფნა და პატივისცემა“. ეს დაახლოებით იგივეა, რაც ოჯახში უფროსი ძმისა და უმცროსი ძმის დამოკიდებულება. ზემდგომს ევადება პერსონალზე „ზრუნვა“. ეს იმ ტიპის ურთიერთობაა, რასაც დასავლელი მკვლევრები პატერნალიზმს უწოდებენ.

საერთოდ, მკვლევრების მიერ წარმოდგენილი კონტინუუმები ერთგანზომილებაში ხშირად ვერ იძლევა მოვლენების მრავალმხრივი წარმოდგენისა და ინტერპრეტაციის შესაძლებლობას. ამის გამო ხშირად მიმართავენ ორკონტინუუმიან ანალიზს, რომელიც მოცემული კულტურის ანალიზის საშუალებას იძლევა ორ განზომილებაში.

მაგ., თუ გამოვიყენებთ თანასწორობა – იერარქიის, ანალიზი – ინტეგრაციის განზომილებებს, მივიღებთ ბიზნეს-კულტურათა ოთხ კლასტერს, რომლებიც მათი უფრო კომპლექსურად წარმოდგენის საშუალებას იძლევა.



ხშირად კლასტიკებს წარმოადგენენ კულტურული მეტაფორების სახით, მაგ., ქვემოთ წარმოდგენილია ორგანიზაციის იმიჯები (კულტურული მეტაფორები შეიქმნა მენეჯერთა გამოკითხვის შედეგების საფუძველზე).



ხშირად ერთ-ერთი კვადრანტი ღიად რჩება, რადგან ყველანაირი კომბინაცია კულტურულად არ არის შესაძლებელი. კულტურა, რომელიც გადახრილია პარტიკულარიზმისკენ და ამავე დროს ანალიზისკენ, ფაქტობრივად არ არსებობს.

2. ბიზნესის ორგანიზაციის პატერნების კონტექსტუალური ანალიზი

როგორც უკვე აღვნიშნეთ, ბიზნესის ორგანიზაციის, მენეჯერული იდეოლოგიების ზემოთ აღწერილი ინტერპრეტაცია შეიძლება განვიხილოთ, როგორც ახსნის პროცესში კულტურალური ცვლადებისთვის უპირატესი გავლენის მიწერის მაგალითი. ვებერიანული ნაკადის სოციოლოგთა უმრავლესობა უარყოფს ასეთ მიდგომას და უპირატესობას ანიჭებს ე.წ. კონტექსტუალურ ანალიზს, რომელიც ამა თუ იმ კულტურისთვის, ქვეყნისთვის დამახასიათებელი ბიზნესის წამოებისა და ორგანიზაციის პატერნის ანალიზის პროცესში აუცილებლად თვლის არა მხოლოდ კულტურალური, არამედ ისტორიული, მაკროსტრუქტურული, ძალაუფლების ფენომენთან დაკავშირებული ფაქტორების ინკორპორაციას.

ასეთი მიდგომის მაგალითია ა. პამილტონისა და ნ. ბიგარტის მიერ ბიზნესის ორგანიზაციის პატერნების ანალიზი აღმოსავლეთ აზიის სამი ქვეყნის: იაპონიის, სამხრეთ კორეისა და ტაივანის მაგალითზე.

იაპონია: იაპონური წარმოების პრინციპისათვის დამახასიათებელია ურთიერთდამოკიდებული ფირმების ქსელების არსებობა. ასეთ ქსელებს უწოდებენ „ინდუსტრიულ ჯგუფებს“. ქსელების ერთი ტიპი მოიცავს საკონტრაქტო კავშირებს დიდ ფირმებს შორის. ასეთ კავშირებს, როგორც წესი, პორიზონტალური სტრუქტურები აქვთ დამოუკიდებლად იმისგან, თუ რამდენად განსხვავდებიან ფორმები პრესტიჟისა და ზომების მაჩვენებლებით.

ქსელების მეორე ტიპი მოიცავს დიდ ფირმებთან საკონტრაქტო ურთიერთობებით დაკავშირებულ პატარა და მცირე ფირმებს. აქ საქმე გვაქვს „არათანაბარ სუბიექტებს“ შორის ურთიერთობასთან. ორივე ტიპის ქსელი დიდ ფირმებს მიუჩენს ცენტრალურ ადგილს და, საერთოდ, დიდი ფირმებისა და დიდი ფირმების ასოციაციების ცენტრალურობა იაპონური ეკონომიკის დამახასიათებელი თვისებაა.

ბიზნესქსელები, ძირითადად, იმ ინტერსექტორული ფირმებისგან შედგება, რომლებიც ერთმანეთთან დაკავშირებულია ცენტრალური ბანკების ან სავაჭრო კომპანიების მეშვეობით. მეორე მსოფლიო ომამდე ასეთი ქსელები დაკავშირებული იყო მძლავრი პოლდინგური კომპანიებით, რომლებსაც, ძირით-

თადად, ერთი ოჯახი აკონტროლებდა. ამერიკული ოკუპაციის შედეგად ეს ჯგუფები დაიშალა. ომის შემდგომ წლებში მოხდა ახალი გადაჯგუფება. თუმცა, ახალ ვითარებაში ფინანსურმა რესურსებმა თავი მოიყარა უფრო მეტად ბანკებში და არა ოჯახებით მართულ ჰოლდინგებში. ასე აღმოცენდა ინტერ-მარკეტული ჯგუფები, რომლებსაც უწოდებენ „საბანკო ჯგუფებს“. ისინი შედგება იმ კომპანიებისგან, რომლებიც ერთ დიდ ბანკზეა დამოკიდებული. მძლავრი „ინდუსტრიული ჯგუფები“ კმნიან ე.წ. „ინდუსტრიულ საზოგადოებას“.

სამხრეთი კორეა: იაპონიისგან განსხვავებით, სამხრეთ კორეაში დომინირებს ფირმების იერარქიული ქსელები, ე.წ. chaebol. 1980 წელს მთავრობამ აღიარა 26 chaebol-ის არსებობა, რომლებიც აკონტროლებენ 456 დიდ ფირმას. Chaebol-ის სტრუქტურა წააგავს ომამდელი იაპონური დაჯგუფებების სტრუქტურას. Chaebol-ის ქსელს აკონტროლებს დიდი ჰოლდინგური კომპანია, რომელიც, ძირითადად, ერთ ოჯახს ექვემდებარება. საინტერესოა, რომ სამხრეთ კორეული ბიზნესის ვერტიკალურ ორგანიზაციაში მნიშვნელოვან როლს ასრულებს სახელმწიფოც. სამხრეთ კორეული ბიზნესიერარქიების მნიშვნელოვან საქმიანობებს აკონტროლებს სახელმწიფოს ბიუროკრატიული დეპარტამენტებიც.

ტაივანი: იაპონიისგან და სამხრეთ კორეისგან განსხვავებით, ტაივანში ნაკლებადაა განვითარებული ჰორიზონტალური და ვერტიკალური იერარქიები, ინდუსტრიის ოლიგარქიული კონცენტრაცია. აქ დომინირებს ოჯახური საშუალო ზომის ფირმები. აქაც არსებობს დიდი ბიზნესჯგუფები, მაგრამ ისინი ზომითა და გავლენით მნიშვნელოვნად ჩამოუვარდებიან იაპონურ და სამხრეთ კორეულ გიგანტებს.

ტაივანური ბიზნესის თავისებურებაა სწორედ სამრეწველო და მომსახურების ფირმების შედარებით მცირე მასშტაბები. ყოველ ოპერაციას, როგორც წესი, ფლობს ერთი ოჯახი. შემდეგ ამ ფირმების დაკავშირება ერთმანეთთან ხდება საბოლოო პროდუქტისთვის საჭირო ფუნქციონალური ოპერაციების მიხედვით. ასეთი მცირე ფირმები ერთმანეთს უკავშირდებიან ქსელით, რომელსაც უწოდებენ weixing gong chang-ს. ეს არის სატელიტი ფირმების კავშირი, რომლებიც ერთად აწარმოებს საბოლოო პროდუქტს. ასეთი ინტერორგანიზაციული ქსელები ეყრდნობა არაკონტრაქტულ ურთიერთობებს. აქ ხდება არაფორმალური მოლაპარაკებები საბოლოო პროდუქტის ხარისხისა და რაოდენობის თაობაზე. ეს ტაივანის ეკონო-

მიკისთვის უფრო ტიპური შემთხვევაა, თუმცა არსებობს აგრეთვე ერთი ოჯახით მართული ფირმების ასოციაციები. მაგ., ერთი-ერთი ასეთი ოჯახი ფლობს 100 მცირე ფირმას, რომლებსაც ხელმძღვანელობს 8 ოჯახის წევრი. ეს ფირმები არ არის ურთიერთდაკავშირებული ბიზნესი და მათი ხელმძღვანელობა აწარმოებს დამოუკიდებელ აღრიცხვას.

გ. ჰამილტონი და ნ. ბიგარტი მიმოიხილავენ ე.წ. ბიზნესის ქსელების სტრუქტურის სამ განსხვავებულ ახსნას. თითოეულ ინტერპრეტაციაში წამყვანია ბაზრის, კულტურის ან ძალაუფლების ცვლადები. ამის გამო თითოეულ ამ ინტერპრეტაციას ავტორები ცალმხრივად მიიჩნევენ.

1. ბაზარი, როგორც წამყვანი ფაქტორი: ბაზრის, როგორც ბიზნესის ქსელებისა და ორგანიზაციული პატერნების განსხვავებულობის განმაპირობებელი ძირითადი ფაქტორის განხილვისას გ. ჰამილტონი და ნ. ბიგარტი იშველიებენ ალფრედ დ. ჩანდლერის თეორიას თანამედროვე კორპორაციების სწრაფი განვითარების შესახებ. დ. ჩანდლერი თვლის, რომ კორპორაციის ფენომენის შექმნამ ამერიკის შეერთებულ შტატებში დააჩქარა ინდუსტრიალიზაციის პროცესი და ეს მოდელი სწრაფად გავრცელდა ევროპასა და იაპონიაში. ა. ჩანდლერი ცნობს გარკვეული განსხვავებებს ამერიკულ, ევროპულ და იაპონურ კორპორაციებს შორის, მაგრამ ამ განსხვავებებს მიაწერს ბაზრის თავისებურებებს. იგი თვლის, რომ დიდი კორპორაციები, სადაც საბაზრო კოორდინაცია ნაწილობრივ ჩაანაცვლა ადმინისტრაციულმა მენეჯერულმა კოორდინაციამ, შეიქმნა სწორედ ამერიკის შეერთებულ შტატებში და არა ევროპასა და იაპონიაში ამერიკული ბაზრის დიდი შესაძლებლობების გამო. XIX საუკუნის შუა წლებში რკინიგზის ქსელების ფართოდ განვითარებამ ძირეულად შეცვალა ბაზრის შესაძლებლობები ამერიკულ ეკონომიკაში და ფირმებს საშუალება მისცა ემოქმედათ უფრო ფართო არეალზე. ამ ამოცანას საშუალო ზომის ფირმებზე კარგად გაართვეს თავი იმ ფირმებმა, რომლებიც გაერთიანდნენ ერთი კორპორაციის „სახურავის“ ქვეშ, სადაც შესაძლებელი იყო რამდენიმე ტიპის სერვისის კოორდინირება (ადრე თითოეული ამ მომსახურებისთვის საჭირო იყო სპეციალიზებული დამოუკიდებელი მოხელის დაქირავება). ა. ჩანდლერის არგუმენტაცია, ძირი-

თადად, ტექნოლოგიურ ფაქტორებს ემყარება. იგი მასობრივი ბაზრებისა და დიდი კორპორაციების ჩამოყალიბებას სატრანსპორტო ინფრასტრუქტურის განვითარებას უკავშირებს.

განსხვავებულია ო. უ. უილიამსონის მოსაზრებები. ო. უილიამსონის აზრით, ანალიზის ძირითადი ერთეული უნდა იყოს ეკონომიკური ტრანსაქცია (ტრანსაქციები მოიცავს ეკონომიკური საქმიანობის ყველა ეტაპს ნედლეულის გადამამუშავებიდან საქონლის გასაღებამდე). ყოველ ტრანსაქციას თავისი ფასი აქვს. ბაზრებზე გაურკვეველობის ზრდასთან ერთად იზრდება იმის ალბათობა, რომ ტრანსაქციების მაწარმოებელი სუბიექტები მოგების მაქსიმიზაციის მიზნით დაარღვევენ „თამაშის წესებს“, მაგ., ხელშეკრულებას და მოიქცევიან „ოპორტინისტულად“. რაც უფრო მეტია ოპორტუნისტული ქცევისა და დეზინფორმაციის ალბათობა, მით უფრო იზრდება რისკი იმისა, რომ ბაზართან პირდაპირი ტრანსაქციების (ყოველი საჭირო ოპერაციისთვის ფირმის გარეთ, ბაზარზე გასვლა) ფასი გაიზრდება. ზდება ბიზნესის რეორგანიზაცია ბაზრის ამ ნაკლოვანებების კორექციის მიზნით. ბიზნესერთეულები აფართოებენ თავისი ორგანიზაციის მასშტაბს ვერტიკალური და ჰორიზონტალური იერარქიების შექმნის გზით და აყალიბებენ მართვის ისეთ სტრუქტურას, რომელიც ახდენს ყველა აუცილებელი ტრანსაქციის ინტერნალიზაციას, კონტროლს და ამდენად ამცირებს ტრანსაქციების ფასსა და ზრდის ორგანიზაციის ეფექტურობას.

ამდენად, ა. ჩანდლერისა და ო. უილიამსონის ანალიზში გადამწყვეტი ცვლადები ეკონომიკური ცვლადებია.

ა. ჩანდლერისა და ო. უილიამსონის მიდგომებით ვერ აიხსნება ბიზნესის ორგანიზაციის პატერნების განსხვავებულობა ქვეყნების მიხედვით, რადგან ის ცვლადები, რომლებსაც მათი ანალიზი ეყრდნობა, ძირითადად, ერთნაირია სამ (იაპონია, სამხრეთი კორეა, ტაივანი) ქვეყანაში, მაგრამ მიუხედავად მაკროეკონომიკურ სიტუაციასთან დაკავშირებულ ცვლადებს შორის დიდი მსგავსებისა, ეს ქვეყნები განსხვავდება ბიზნესის ორგანიზაციის წესით.

მაგ., მიუხედავად იმისა, რომ ტაივანის ბაზარზე არსებობს ო. უილიამსონის თეორიის მიხედვით ვერტიკალური ინტეგრაციისკენ მისწრაფების ყველა პირობა (გაურკვეველობა ბაზრებზე, დეზინფორმაციის მაღალი ხარისხი, პროგნოზირებისა და, შესაბამისად, გრძელვადიანი დაგეგმვის შეზღუდული

საშუალებები. ბაზრებზე გაურკვეველობის მაღალი დონის მანევრებელია, თუნდაც, გაკოტრების მაღალი მანევრებლები ტაივანში), ტაივანის ბიზნესისთვის დამახასიათებელი ორგანიზაციის განვითარება არ უჩვენებს რაიმე ტენდენციას ამ მიმართულებით. ტაივანში ბიზნესი მიდის სრულიად სხვა მიმართულებით, კერძოდ, აქ ირჩევენ უფრო მეტად საინვესტიციო რისკების რაც შეიძლება მეტად გაფანტვის სტრატეგიას. როდესაც ერთი ოჯახი აღწევს მნიშვნელოვან წარმატებას ბიზნესში, მისი შემდგომი საინვესტიციო პოლიტიკის პატერნია არა ბაზრის სეგმენტის კონტროლირება ვერტიკალური ინტეგრაციის შექმნის გზით, არამედ – დივერსიფიკაცია ერთმანეთთან არადაკავშირებული ახალი ფირმების შექმნის მეშვეობით, რომლებსაც საერთო მენეჯმენტის სისტემა და ერთიანი აღრიცხვაც კი არ აქვთ.

ა. ჩანდლერისა და ო. უილიამსონის მიდგომით არ იხსნება, აგრეთვე, იაპონური და სამხრეთ კორეული ბიზნესკულტურების თავისებურებები. ინტერმარკეტული და ვერტიკალური იერარქიული ბიზნესკულტურების ჩამოყალიბება აქ დაიწყო ინდუსტრიულიზაციის პროცესის დაწყებამდე. ამდენად, განვითარებული ტექნოლოგიები, სატრანსპორტო ინფრასტრუქტურები და ტრანსპორტაციის ფასის ზრდა ვერ იქნება ამ ქვეყნებში ბიზნესის ორგანიზაციის თავისებურებების ამხსნელი ფაქტორები.

ბ. ჰამილტონისა და ნ. ბიგარტის აზრით, ტრანსპორტის ინფრასტრუქტურის, დიდი მოცულობის ბაზრების, ტექნოლოგიების განვითარება და მოგების მაქსიმიზაციასთან დაკავშირებული მოსაზრებები, ზოგადად, თანამედროვე ბიზნესის განვითარების უმნიშვნელოვანესი ფაქტორებია, მაგრამ ამ ფაქტორების „სიმძლავრე“ ბიზნესის კონკრეტული ორგანიზაციული სტრუქტურისა და „დიზაინის“ ახსნისას გაცილებით კლებულობს.

ამ შემთხვევაში მეორადი ფაქტორების (კულტურა, ძალაუფლება) გაუთვალისწინებლობა იწვევს ე.წ. „რედუქციონიზმის შეცდომას“, ამ შემთხვევაში ორგანიზაციული სტრუქტურების კაუზალურ ახსნას მხოლოდ წმინდა ეკონომიკური ფაქტორებით ახდენენ.

2. კულტურალური ახსნა: კულტურალური კვლევები ბიზნესის ორგანიზაციულ პატერნებს მთელი საზოგადოების კულტურულ პატერნებთან აკავშირებენ.

პირველი კითხვა, რომელსაც გ. ჰამილტონი და ნ. ბიგარტი სვამენ კულტურალური განსხვავებების იდენტიფიკაციისთვის არის ის, თუ რა ფაქტორები უნდა იყოს და რა ფაქტორები არ უნდა იყოს ჩართული კულტურალურ ახსნაში.

კორპორაციული კულტურის სფეროში უკანასკნელი წლების განმავლობაში იკვლევდნენ ისეთ ფაქტორებს, როგორებიცაა კორპორაციული კულტურის „სისუსტე“ ან „სიძლიერე“: რამდენად არის ყოვლისმომცველი კორპორაციული ცხოვრება მისი დაქირავებული მუშაკებისთვის. იაპონურ კორპორაციულ პრაქტიკებთან მიმართებაში ხშირად ფიგურირებს იაპონელთათვის დამახასიათებელი უმნიშვნელოვანესი ღირებულება – ჰარმონია (wa). wa-ს ძირითადი შედეგი, რომელიც ორგანიზაციის დინამიკაზე აისახება, არის ინდივიდის ჯგუფისადმი დაქვემდებარება, ჯგუფებისა და არა ინდივიდების დაწინაურება. სიცოცხლის განმავლობაში გარანტირებული სამუშაო ადგილი (lifetime employment) და ე.წ. უფროს-უმცროსობის სისტემა (seniority system) – nenico.

ერთნაირი ფორმის ტარება, ჯგუფური ვარჯიშების ორგანიზება, კორპორაციის პიზნის სიმღერა და ა.შ. მიიჩნევა wa-ს გამოხატულებად.

გ. ჰამილტონი და ნ. ბიგარტი თვლიან, რომ ამგვარ კულტურალურ ახსნასაც, რაოდენ დამარწმუნებლადაც არ უნდა გამოიყურებოდეს იგი, სერიოზული ხარვეზები აქვს. კერძოდ, ცნობილია, რომ სიცოცხლის განმავლობაში გარანტირებული სამუშაო ადგილი არის არცთუ ისე დიდი ხნის წინ ეკონომიკური მრჩევლების მიერ რეკომენდებული ინოვაცია, რომლებიც თვლიან, რომ ეს ეკონომიკურად მიზანშეწონილია სტაბილური სამუშაო კადრებისა და ტრენინგში გაკეთებული ინვესტიციების შესანარჩუნებლად. გარდა ამისა, ეს ინსტიტუტი არ არსებობს ზოგიერთ ფირმაში და ეხება ზოგიერთი ფირმის მხოლოდ ზოგიერთ სამუშაო ჯგუფს.

ამდენად, მხოლოდ კულტურალური ფაქტორებით ორგანიზაციული პრაქტიკების დინამიკის ახსნა არ შეიძლება, თუმცა უდავოა, რომ სამუშაო ძალის სტაბილურობისა და კორპორაციისადმი ლოიალურობის შენარჩუნებაზე ყურადღების გამახვილება გარკვეულწილად wa-ს პატერნის გამოვლინებაა.

კულტურალური არგუმენტები პრევალირებს აგრეთვე ჩინური მენეჯმენტის პრაქტიკების ინტერპრეტაციისას. ჩინური საწარმო წარმოდგენილია როგორც კონფუციანური ღირებუ-

ლებების სისტემის გამოხატულება. კონფუციანელობას მიაწერენ მკაცრი თვითკონტროლის, ზემდგომისადმი დაქვემდებარებისა და ვალდებულებების შესრულების მაღალ ხარისხს. გარკვეული ხარისხით თანამედროვე ჩინური საწარმო ასახავს ამ პატერნებს. მენეჯმენტის შედარებითმა კვლევებმა გამოაქვლინა, რომ ჩინურ საწარმოებში დისტანცია ზემდგომებსა და დაქვემდებარებულთა შორის უფრო დიდია და ჩინური მენეჯმენტი კოოპერატიულ ურთიერთობებზე მეტად კონკურენტული ურთიერთობების წახალისებას ეწევა. იაპონიისაგან განსხვავებით, სადაც ფირმისადმი ლოიალურობა ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი ღირებულებაა, ჩინური ლოიალობის იდეალი ვრცელდება არა ფირმაზე, არამედ – ოჯახური საწარმოების ქსელზე. ჩინელ ბიზნესმენს შეუძლია სავსებით ენდოს ოჯახური საწარმოს ქსელს, რადგან კონფუციანელობა მის მიმდევრებს ავალდებულებს სადაც კი შესაძლებელია, ღირსებით მოეპყრან ნათესავებს. ამდენად, ოჯახური ბიზნესის ქსელი ჩინელი მენეჯერის მნიშვნელოვანი რესურსია. ამ შემთხვევაში კონფუციანური ღირებულებების სისტემა შეიძლება იმ ფენომენის ერთ-ერთ ამხსნელ ფაქტორად გამოდგეს, რომ ტაივანის მრეწველობა ემყარება, ძირითადად, საშუალო ზომის ოჯახური ფირმების ქსელს.

გ. ჰამილტონი და ნ. ბიგარტი თვლიან, რომ ეკონომიკური მოვლენების ახსნისას კულტურალურ „ექსპანსიონიზმს“ მით უფრო ეცლება საფუძველი თუ გავისხენებთ, რომ აღმოსავლეთი აზიის ყველა წარმოდგენილ საზოგადოებას (ჩინეთი, იაპონია, სამხრეთი კორეა, ტაივანი) უფრო მეტი საერთო აქვთ კულტურალურ ასპექტებში, ვიდრე ეს მათი ეკონომიკების მოწყობაზე აისახება. ყველა ამ კულტურამ განიცადა კონფუციანიზმის, ბუდიზმის გავლენა. თუ გავითვალისწინებთ კულტურულ ღირებულებათა სისტემებს, ეს რეგიონი შეიძლება უფრო მეტად ერთი კულტურის არეალად მოვიხაროთ.

ეს კულტურალური საერთოობა პოლიტიკური ფაქტორებიტაც არის განპირობებული. ისტორიულად ამ რეგიონის ერთი ნაწილი ყოველთვის იყო დაპყრობილი მეორე ნაწილის მიერ, რამაც ხელი შეუწყო კულტურულ დიფუზიას. ამას თან ერთვის რელიგიური დიფუზიაც. კონფუციანელობა, რომელიც ქადაგებდა ოჯახური და ნათესაური ურთიერთობების კულტსა და, აგრეთვე, სახელმწიფოს მშენებლობის ხელნების იდეოლოგიას, ოთხივე ქვეყანაში განიხილებოდა ელიტების რელიგიად.

გ. პამილტონისა და ნ. ბიგარტის აზრით, ის, რაც შეიძლება აიხსნას კულტურალური ფაქტორებით არის ამ რეგიონში ოჯახის კულტის, ავტორიტეტის მიმართ დაქვემდებარების, წერა-კითხვის ცოდნის მაღალი დონის, რაიმეს მიღწევის ძლიერი მოტივაციისა (the desire to achieve) და შრომისადმი მეტად სერიოზული დამოკიდებულების ფენომენები. ის, რასაც ვერ ხსნის კულტურა, ეს არის ეკონომიკის ორგანიზაციული კულტურის სტრუქტურის განსხვავებული პატერნები.

კულტურა ვერ ხსნის ცვლილებებსა და განსხვავებებს, რადგან ამ შემთხვევაში კაუხალური არგუმენტები კონცენტრირებულია იმ ფაქტორებზე, რომლებიც არსებობდა რეგიონის ინდუსტრიალიზაციამდე.

3. ძალაუფლების სტრუქტურები: ძალაუფლების ფენომენის როლის შესწავლა ეკონომიკის ორგანიზაციული სტრუქტურების პატერნების ფორმირებაში ემყარება ვებერიანულ მიდგომას. ვებერიანული მიდგომა იძლევა კულტურალური, ეკონომიკური, ისტორიული და ძალაუფლებასთან დაკავშირებული ცვლადების ერთ მოდელში ინკორპორაციის საშუალებას. ნებისმიერი ორგანიზაციული სტრუქტურისთვის დამახასიათებელი „დომინაციის პრინციპები“ მჭიდროდაა დაკავშირებული კულტურალურ ცვლადებთან, თუმცა არ არის მათზე რეფლექტირებადი. მენეჯმენტის სხვადასხვა იდეოლოგია მოიცავს არა მხოლოდ კულტურალურ პატერნებს, არამედ ეკონომიკურ რაციონალობასთან და ძალაუფლებასთან დაკავშირებულ მოსაზრებებსაც. ორგანიზაციის განვითარების სხვადასხვა ეტაპზე ხდება ამ ფაქტორებს შორის რომელიმეს პრევალირება. მაგ., მეიერი და სკოტი (1983) თვლიან, რომ ორგანიზაციაში მენეჯერული პრაქტიკების განმტკიცება ხდება მათი ლეგიტიმურობის (თუ ორგანიზაციის მნიშვნელოვანი ნაწილი აღიარებს მათ) და არა ეკონომიკური რაციონალობის გამო.

გ. პამილტონი და ნ. ბიგარტი თვლიან, რომ კულტურალური და ეკონომიკური მოდელები ძალზე მნიშვნელოვანია, მაგრამ კულტურალური მოდელი წარმოადგენს ეკონომიკურ ორგანიზაციას, როგორც კულტურალური რწმენების ერთობლიობას, ხოლო ეკონომიკური მოდელი, როგორც „მისტერიული“ - ეკონომიკური ცვლადების ერთობლიობას. ამ თვალსაზრისით, ავტორები უფრო რეალისტურად მიიჩნევენ ძალაუფლების ტერმინებით ეკონომიკური ორგანიზაციული სტრუქტურების ანალიზს. ასეთი ტიპის ანალიზი გვიჩვენებს,

თუ როგორ იქმნება გარკვეული ტიპის სტრუქტურები, როგორ ხდება მათი შენარჩუნება და რა შედეგებამდე მიყვავართ მათ.

ამ მიდგომის მომხრეებმა უნდა დაასაბუთონ, რომ ძალაუფლების სტრუქტურებთან დაკავშირებული ცვლადები არ არის რეალურიებადი კულტურალურ ან ეკონომიკურ ფაქტორებზე. ძალაუფლების ცვლადების მოქმედებას გ. ჰამილტონი და ნ. ბიგარტი აღწერენ სახელმწიფოსა და ბიზნესის ურთიერთობის კატეგორიებით მაგალითად მოყვანილ იმავე სამქვეყანაში.

სამხრეთ კორეაში ბიზნესი/სახელმწიფოს ურთიერთობა ჯდება იმ მოდელში, რომელსაც შეიძლება ვუწოდოთ „ძლიერი სახელმწიფოს“ მოდელი. სახელმწიფოს მიერ ეკონომიკურ საქმიანობაში ჩარევის დონე ძალზე მაღალია. ეს ხორციელდება საბანკო სისტემისა და ფულად-საკრედიტო პოლიტიკის კონტროლის გზით, მაგრამ როგორც მკვლევრები მიუთითებენ, სახელმწიფო გარკვეულ შემთხვევაში უხემ ადმინისტრირებასაც არ ერიდება. გარდა ამისა, სამხრეთ კორეაში დიდია სახელმწიფო საკუთრების წილი, რომლის მართვა ხდება ბიუროკრატიული დეპარტამენტების მიერ. სახელმწიფო ხელს უწყობს ბიზნესის სწრაფ კონცენტრაციას ე.წ. chaebol-ის მეშვეობით და აქ ეკონომიკური დაგეგმარებისა და შესაბამისი აღსრულებითი ინსტიტუტები კარგადაა განვითარებული.

იაპონიაში სახელმწიფომ განავითარა ბიზნესთან ურთიერთობის ე.წ. კოოპერაციული გზა. სახელმწიფო ხელს უწყობს ე.წ. გამაშუალებელი ინსტიტუტების შექმნას და ამ ინსტიტუტების მეშვეობით გამოდის როგორც საქმიანობის კოორდინატორი და კონფლიქტური ინტერესების მედიატორი.

ასეთი ინსტიტუტის მაგალითია დიდი ფირმების ინტერმარკეტული ჯგუფები. ე.წ. „ინდუსტრიული პოლიტიკის“ წარმოების გზით სახელმწიფომ შექმნა მრეწველობის ოლიგარქიული სექტორები.

ტაივანში ბიზნესისა და სახელმწიფოს ურთიერთობები განსხვავდება ზემოთ აღწერილი ორი მოდელისგან. აქ სახელმწიფო ფლობს გარკვეულ სექტორებს, რომლებიც დაკავშირებულია მნიშვნელოვან იმპორტთან (ბენზინი, ელექტროენერჯია) და მომსახურებასთან (რკინიგზა, გზების მშენებლობა). სახელმწიფო აწარმოებს პროტექციონისტულ პოლიტიკას (იმპორტის კონტროლი და ექსპორტის წამახალისებელი პოლიტიკა) და ე.წ. მკაცრ ფულად-საკრედიტო პოლიტიკას ინფლაციის კონტროლის მიზნით. ე.წ. „სახელმწიფო დაგეგმვა“

ანუ ინდუსტრიული პოლიტიკა აქ შედარებით სუსტია და არ არსებობს ამ პოლიტიკის აღსრულების რაიმე მექანიზმები. შესაბამისად, სახელმწიფოს ჩარევა ეკონომიკურ საქმიანობაში არ არის ძლიერი. სახელმწიფომ აქ აირჩია არა „ფაფორიტებსე“ ორიენტირებული პოლიტიკა, არამედ პოლიტიკა, რომელიც აძლევს „უბრალო ხალხს“ კეთილდღეობის საშუალებას.

რატომ აირჩიეს ამ სამ სახელმწიფოში ოფიციალურმა სტრუქტურებმა ბიზნესისა და სახელმწიფოს ურთიერთობის სწორედ ეს მოდელები?

გ. პამილტონი და ნ. ბიგარტი თვლიან, რომ ამ მოვლენების წარმატებული ასხნა შეიძლება ვეძიოთ ე.წ. შუალედურ დონეზე, სადაც უფრო ნათლად ჩანს ფენომენების სიტუაციური დეტერმინირებულობა ანუ მათი განპირობებულობა სტრუქტურული ცვლადებით და კონკრეტული ისტორიული განზომილებით. ამ დონეზე ძალაუფლებასთან დაკავშირებული ცვლადები გამოდიან წინა პლანზე.

თითოეული ქვეყნის მაგალითი უჩვენებს, რომ ეკონომიკური საქმიანობის ორგანიზაციის არჩევანი არც შემთხვევითი იყო და არც გარდუვალი. არჩევანის ტიპს მრავალი ფაქტორი განსაზღვრავდა და მათ შორის გადამწყვეტი არ იყო ეკონომიკური ფაქტორები. საკვანძო გადაწყვეტილებების მიღება უნდა განვიხილოთ უფრო ფართო კონტექსტში, კერძოდ, მოცემულ ისტორიულ მომენტში პოლიტიკური ლიდერების მიერ მმართველობის სისტემის ლეგიტიმიზაციის ფორმაში, სამივე რეჟიმი იმყოფებოდა კრიტიკულ მდგომარეობაში მსოფლიო ომის დასასრულის შემდეგ და მათ სჭირდებოდათ პოლიტიკური პროცესების უწყვეტობის უზრუნველყოფა. ამისათვის საჭირო იყო ძალაუფლების „დიზაინის“, გარკვეულწილად დროისგან ტესტირებული, ინსტიტუციონალურად მისაღები ფორმა. სამივე რეჟიმმა მოახდინა წარსული პატერნების რეფორმულირება დროის კონტექსტის გათვალისწინებით. „წარსულის სიმბოლიზმით“ გაფორმდა აწმყოს რეალობა.

იაპონიაში ასეთი დიზაინი შემდეგნაირად განხორციელდა: დარჩა იმპერატორის ფიგურა და განხორციელდა ე.წ. Meiji-ის პერიოდის დეცენტრალიზებული სისტემის რეფორმულირება: ცენტრი კოორდინაციას უწევს ძლიერ, მაგრამ ნორმატიული სტრუქტურით ლოიალურ დამოუკიდებელ ნაწილებს. თავის მხრივ, ძლიერი ნაწილები ნორმატიულად კისრულობენ პასუხისმგებლობას მათზე დაქვემდებარებულ სუბიექტებზე. ლეგი-

ტიმიზაციის ამ ტიპის ეკონომიკური შედეგი იყო დიდი ავტონომიური საწარმოების ფორმირება. თავის მხრივ, საწარმოებმა ააშენეს კორპორატიული კულტურა ოჯახის, ერთობის (community), პატერნალიზმის სისტემებზე და ამას დაუმატეს თავისი საკუთარი „მითოლოგია“. ოლიგარქიული პოზიციების შესანარჩუნებლად შეიქმნა ინტერმარკეტული ჯგუფები. თუმცა, როგორც უკვე აღინიშნა, ინტერმარკეტული ჯგუფები არ იყო წმინდა ეკონომიკური ფაქტორების წარმონაქმნი. ისინი არსებობდნენ ინდუსტრიალიზაციის ეპოქამდეც და XX საუკუნის 50-იანი წლებიდან მოხდა მათი თავიდან გაძლიერება.

სამხრეთ კორეაში მმართველობის ფორმის „დიზაინი“ ხორციელდებოდა სამოქალაქო ომის მძიმე, დესტრუქციულ პერიოდში. სოციალური არეულობის, აგრარული სექტორის სრული განადგურებისა და შუალედური სტრუქტურების არარსებობის პირობებში მოხდა ძალაუფლების კონცენტრაცია ძალაუფლების სტრუქტურებში, რომელსაც მხარს უჭერდნენ ამერიკის შეერთებული შტატების საოკუპაციო ძალები. ომის შემდგომი ძალაუფლების „დიზაინის“ ლეგიტიმაცია განხორციელდა ძლიერი სახელმწიფოს კონფუციანული იდეოლოგიით: ცენტრალური მმართველი, ბიუროკრატიული ადმინისტრაცია, სუსტი შუალედური რგოლები, პირდაპირი კავშირი მმართველსა და სუბიექტებს შორის, რომელიც ეფუძნება სუბიექტების უპირობო ღირებულებას სახელმწიფოს მიმართ.

სამხრეთკორეულმა საწარმოებმა განავითარეს სახელმწიფოსგან შემოთავაზებული მენეჯერული კულტურა. ამერიკელთა გრანტებითა და დახმარებით სამხრეთი კორეის მთავრობამ დაანერგა ამერიკული მენეჯმენტის სწავლება კორეულ უნივერსიტეტებში და დღესდღეობით, სამხრეთ კორეული მენეჯერული კულტურა უფრო მეტად ამერიკანიზებულია და არ ატარებს ისეთ ლოკალურ ხასიათს, როგორც იაპონური ფირმების კორპორაციული კულტურა.

ტაივანშიც, გ. ჰამილტონისა და ნ. ბიგარტის აზრით, ეკონომიკური საქმიანობის ორგანიზაციის „დიზაინი“ გამომდინარეობდა სახელმწიფოს მიერ ძალაუფლების ლეგიტიმაციის ძირითადი სტრატეგიის არჩევანიდან. ტაივანში ჩინეთიდან მოსულმა პოლიტიკურმა ძალამ, ეროვნული მოძრაობიდან წინააღმდეგობის შიშით მთავრობა დაამკვიდრა ტაივანში, როგორც ერთ-ერთი სამაგალითო ინსტიტუტი („ხალხის ნების გამოხატველი, კეთილი“ მმართველი). მმართველმა ძალამ

ძალაუფლების ლეგიტიმაცია განახორციელა მორალურ პრინციპებზე (dedao) დაფუძნებული სახელმწიფოს სახით, რომელიც არ დაუშვებდა კორუფციასა და უსამართლოდ მოპოვებულ სიმდიდრეს და „მოასვენებდა ხალხს“. ეს იდეოლოგია უარყოფდა ფავორიტული ჯგუფების წარმოშობას. ეკონომიკური საქმიანობის ორგანიზაციაზე ეს აისახა ეკონომიკურ საქმიანობაში მთავრობის ჩარევის ლიმიტირებით.

ამგვარად, კონტექსტუალური გარემოებების გათვალისწინებით, სამივე ქვეყანაში ჩამოყალიბდა ძალაუფლების სტრუქტურის ლეგიტიმაციის გარკვეული მოდელი, რომელიც შემდგომში აისახა ეკონომიკური ინსტიტუტების „დიზაინზე“. თითოეულ „დიზაინს“ აქვს თავისი შესაძლებლობები და პოტენციალები, რომლებსაც ეს ქვეყნები იყენებენ მსოფლიო ბაზარზე გარკვეული ნიშის მოსაპოვებლად.

მცირე ფირმების მოქნილი ტაივანული სისტემა, რომელსაც შეუძლია სწრაფი გადართვა ერთი პროდუქტიდან მეორეზე, იკავებს მნიშვნელოვან პოზიციებს საშუალო და მაღალი ხარისხის მსუბუქი მრეწველობის პროდუქციის (ტანსაცმელი, საოჯახო ნივთები და ა.შ.) ბაზარზე. ამ ტიპის პროდუქტს სჭირდება ტექნოლოგიური კვლევებისა და განვითარების არც ისე მაღალი დონე.

დიდი იაპონური კორპორაციები ავითარებენ ახალი პროდუქტის შექმნას, განვითარებასა და ბაზარზე დანერგვაზე ორიენტირებულ სტრატეგიას. ამ სტრატეგიის განხორციელებას სჭირდება კვლევა ახალი ტექნოლოგიების სფეროში და მარკეტინგის დახვეწილი სისტემა, რაც იაპონური კორპორაციების მნიშვნელოვანი უპირატესობაა სხვა ქვეყნებთან შედარებით.

სახელმწიფოს მიერ მართული სამხრეთი კორეის ეკონომიკა ცდილობს გახდეს ისეთი პროდუქტის ძირითადი მწარმოებელი, რომელსაც ესაჭიროება უკვე არსებული ბაზრები და კაპიტალის ექსტენსიური ინვესტიციები (ფოლადი, სამშენებლო მასალები, ავტომობილები და ა.შ.). ასეთ წარმოებას სჭირდება დიდი ინვესტიციები და კოორდინაცია, რასაც სახელმწიფო შედარებით უკეთ უზრუნველყოფს. რა თქმა უნდა, ეკონომიკური ტრანსფორმაციით ეს ის საქონელია, რომელიც მსოფლიო ეკონომიკის, მათი შესაბამისი ნიშების მიხედვით, „ნაკლები ფასის“ სტრატეგიას ამართლებს. მაგრამ, გ. ჰამილტონი და ნ. ბიგარტი მიიჩნევენ, რომ ეს სტრატეგიები თავისთავად გახდა არაეკონომიკური ფაქტორების შედეგი.

ამგვარად, გ. კამილტონისა და ნ. ბიგარტის მიდგომა შეიძლება ჩავთვალოთ ეკონომიკური საქმიანობის ორგანიზაციის პრობლემისადმი მრავალფაქტორიანი მიდგომის მაგალითად, სადაც ანალიზში ჩართულია საშუალო დონის სტრუქტურალური ცვლადები, რაც თავისთავად, გარკვეულ ჩარჩოებში აქცევს ე.წ. „კულტურალურ და ეკონომიკურ ექსპანსიონიზმს“ ეკონომიკური ფენომენების ახსნისას.

ძირითადი კატეგორიები: უნივერსალიზმი-პარტიკულარიზმი ინდივიდუალიზმი-კოლექტივიზმი, სიტუაციური ეთიკა, ბიზნესორგანიზაციის პატერნი, კორპორაციული პატერნალიზმი.

სადისკუსიო თემა: რა ტიპის ცვლადებიათა (კულტურალური, ეკონომიკური, ძალაუფლების) შესაძლებელი პოსტკოლუმნისტურ ძველებში ბიზნესორგანიზაციის ტიპების ფორმირების პროცესის აღწერა და ახსნა უფრო ადეკვატურად?

ძირითადი ლიტერატურა

1. Di M a g i o P., Culture and Economy, in: Handbook of Economic Sociology, Edited by S m e l s e r N., S w e d b e r g R., Princeton University Press, 1993.
2. H a m i l t o n G., B i g g a r t N., Market, Culture and Authority: A Comparative Analysis of Management and Organization, in: The Sociology of Economic Life, Edited by G r a n o v e t t e r M., S w e d b e r g R., Westview Press, 1992.

დამატებითი ლიტერატურა

3. H a m p d e n - T u r n e r C., T r o m p e n a a r A., The Seven Cultures of Capitalism, New-York, London, Toronto, Sydney, Aukland, 1993.
4. J o s e p h M., Sociology for Business, Polity Press, 1992.
5. M o r i s h i m a M., Ideology and Economic Activity, in: Economy and Society: Overview in Economic Sociology, Edited by S m e l s e r N., M a r t i n e l l i A., London Newbary Park, New Delhi, 1990.
6. S c h n e i d e r H., Economic Man, The Anthropology of Economics, Sheffield Publishing Company, 1994.

თემა IV. ეკონომიკა და რელიგია

ეკონომისტებისგან განსხვავებით, სოციოლოგები უფრო მეტად ინტერესდებიან ეკონომიკური რაციონალობის თვალსაზრისით ირაციონალური განზომილებებით, რომლებიც შეიძლება „ფუნქციური“ ან „დისფუნქციური“ აღმოჩენილიყო ეკონომიკური განვითარებისთვის სხვადასხვა ისტორიულ ეტაპზე. ერთ-ერთი ასეთი ირაციონალური განზომილება იყო რელიგიური იდეები.

რელიგიასა და ეკონომიკას შორის ურთიერთკავშირს იკვლევდა სოციალური თეორიის ბევრი გამოჩენილი წარმომადგენელი (კ. მარქსი, ფ. ტიონისი, ე. დიურკჰეიმი, გ. ზიმელი), თუმცა ამ საკითხმა ცენტრალური ადგილი დაიკავა მაქს ვებერის თეორიულ ნააზრევში.

1. მ. ვებერი რელიგიისა და ეკონომიკის კავშირის შესახებ

მ. ვებერის ყველაზე ცნობილი შრომა „პროტესტანტული ეთიკა და კაპიტალიზმის სული“ იმის დადასტურებაა, რომ კლასიკური ეკონომიკის ბაზისური მოდელი – Homo Economicus არის არა უნივერსალური კატეგორია, არამედ სოციალური და ისტორიული განვითარების შედეგი. პროტესტანტულ ეთიკას იგი განიხილავს როგორც იმ მოტივაციური ძალების ფოკუსს, რომლებმაც შექმნა ქონების ფლობასა და რაციონალურ დაგროვებაზე ორიენტირებული ეთოსი, ცნობიერება, რომელიც თავის მხრივ ინსტრუმენტალური მნიშვნელობის აღმოჩნდა კაპიტალიზმის თანამედროვე სისტემის ფორმირებისთვის. „პროტესტანტული ეთიკა და კაპიტალიზმის სული“ მ. ვებერისთვის იმ დიდი პროექტის ნაწილია, რომლის მიზანია დაადგინოს მოუღენათა რა ჯაჭვმა გამოიწვია ის, რომ სწორედ დასავლეთში აღმოცენდა რაცი-

ონალობის პრინციპებზე დაფუძნებული კულტურა, რომელიც შემდგომ უნივერსალური მნიშვნელობის გახდა. რაციონალური კაპიტალიზმი სწორედ ამ კულტურის ნაწილია.

რაციონალური კაპიტალიზმის გენეზისის შესახებ მ. ვებერის ნააზრვეი შეიძლება სამ ნაწილად გავყოთ:

პირველი ესაა პროტესტანტული ეთიკის, როგორც რაციონალური კაპიტალიზმის ერთ-ერთი მაკონსტიტუირებელი ფაქტორის, თეორია; მეორე ესაა კაპიტალიზმის უფრო ფართო ინსტიტუციონალური თეორია, სადაც პროტესტანტული ეთიკა მხოლოდ ნაწილია იმ ფაქტორების კონსტელაციისა, რომლებმაც ევროპა რაციონალურ კაპიტალიზმამდე მიიყვანეს. ეს „კონსტელაციური ანალიზი“ მოცემულია მის შრომაში „ეკონომიკის ზოგადი თეორია“. მესამე ესაა მსოფლიო რელიგიების ეკონომიკური ეთიკის შედარებითი ანალიზი, სადაც მ. ვებერი ცდილობს დაადგინოს რატომ ვერ განვითარდა რაციონალური კაპიტალიზმი სხვა ცივილიზაციების წიაღში.

ნაშრომში „პროტესტანტული ეთიკა და კაპიტალიზმის სული“ სრული სახითაა რეალიზებული მ. ვებერის მეთოდოლოგიური პრინციპები: მეთოდოლოგიური ინდივიდუალიზმი ანუ სოციალური მრგვლებების კვლევა ინდივიდთა საზრისისეული სტრუქტურებიდან ამოსვლით; მონოფაქტორულ ახსნაზე უარის თქმა და კაუზალობის პრინციპის შეცვლა ადეკვატურობის პრინციპით.

„პროტესტანტული ეთიკა და კაპიტალიზმის სული“ იწყება რაციონალური კაპიტალიზმის თვისობრიობის გარკვევით.

რაციონალური კაპიტალიზმის კომპონენტები: მ. ვებერის ყველა კატეგორიის მსგავსად კაპიტალიზმიც იდეალურ-ტიპური კატეგორიაა. კაპიტალიზმის სხვადასხვა ფორმას შეიძლება შევხვდეთ ცივილიზაციების ისტორიული განვითარების სხვადასხვა ისტორიულ ეტაპზე, თვით ანტიკურ სამყაროშიც კი, მაგრამ მხოლოდ დასავლურ სამყაროში იქცა კაპიტალიზმი ეკონომიკური საქმიანობის უნივერსალურ ფორმად. ამ ფორმის საკვანძო კომპონენტებია „რაციონალური პერმანენტული საწარმო“, რომელიც ხასიათდება „კაპიტალის რაციონალური აღრიცხვით“. თანამედროვე „რაციონალურ კაპიტალიზმს“ კაპიტალიზმის ადრეული ფორმებისგან განასხვავებს წარმოებისა და დისტრიბუციის მეთოდური და პროგნოზირებადი ფორმების საყოველთაო რუტინიზაცია. თანამედროვე კაპიტალიზმი არის

არა სიხარბის ირაციონალური გამოვლინება, არამედ სწორედ ამ ირაციონალური ლტოლვის რაციონალიზაცია. დასავლური კაპიტალიზმის სხვა ფორმებისგან განმასხვავებელი ნიშნებია:

- თავისუფალი სამუშაო ძალის რაციონალური კაპიტალისტური ორგანიზაცია საწარმოს ფორმით. სამუშაო ძალა აუცილებლად თავისუფალი უნდა იყოს იმისთვის, რომ იმობრაოს მოთხოვნისა და მიწოდების პრინციპის შესაბამისად.

- საწარმოს რაციონალური ორგანიზაცია ორიენტირებულია საქონლის ბაზარზე და არა პოლიტიკურ ბრძოლაზე ან ირაციონალურ სპეკულაციაზე.

- წარმოების ყველა საშუალებაზე კერძო საკუთრებაა და ისინი კონცენტრირებულია მეწარმეების კონტროლქვეშ. მიწა, შენობები, მანქანა-დანადგარები და ნედლეული ეპქემდებარება ერთიან მენეჯმენტს, რაც აუცილებელი პირობაა იმისა, რომ მათი ფლობისა და გამოყენების შესახებ მაქსიმალურად ეფექტური გადაწყვეტილებების მიღება იყოს შესაძლებელი. ამ პუნქტის განვითარება აღწევს მაქსიმალურ წერტილს, როდესაც საკუთრების უფლებები წარმოდგენილია ისეთი კომერციული ინსტრუმენტებით, როგორცაა აქციების ფლობა და მათი მიმოქცევა საფონდო ბირჟაზე.

- კაპიტალის აღრიცხვიანობის ოპტიმიზაცია ხდება ტექნოლოგიებით, რომლებიც შესაძლებელს ხდიან ყველა ოპერაციის მაქსიმალურ დაყვანას კალკულაციაზე.

- გაცვლის პროცესი ბაზარზე არ არის შეზღუდული რაიმე ირაციონალური პრინციპით, რომელიც თავისი ხასიათით არაეკონომიკურია მაგ., მოხმარების, საკუთრების ან შრომის პროცესებზე კლასობრივი ან ეთნიკური მონოპოლია.

- მეწარმის პირადი საკუთრებისა და საწარმოს კაპიტალის ერთმანეთისგან გაყოფა იურიდიულად გაფორმებულია.

- კალკულაციის პრინციპები ვრცელდება სამართლებრივ სფეროზე. სამართლებრივი სისტემა ისე უნდა იყოს მოწყობილი, რომ შესაძლებელი იყოს მისი მიყენება ყველა პიროვნებისთვის ერთნაირად. ასეთი მოწყობა უზრუნველყოფს ეკონომიკური საქმიანობისა და უფლებების მაქსიმალურ პროგნოზირებადობას.

ფაქტიურად მ. ვებერის მიერ აღწერილი იდეალურ-ტიპური მოდელი იდენტურია კლასიკური ეკონომისტების მიერ წარმოდგენილი ბაზრის ფუნქციონირების ინსტიტუციონალური საფუძვლებისა

იმისთვის, რომ კაპიტალისტურმა სისტემამ იფუნქციონიროს, მას სჭირდება არა მხოლოდ მეურნეობის ორგანიზაციის ეს განსაკუთრებული ფორმა, არამედ ამ ფორმის ადეკვატური,

განსაკუთრებული ორგანიზაციული იდეოლოგიის მატარებელი სუბიექტები. ამ იდეოლოგიას მ. ვებერი „კაპიტალიზმის სულს“ უწოდებს.

ისმის კითხვა: რატომ არ აღმოცენდა კაპიტალიზმის მსგავსი ფორმა რომელიმე სხვა ცივილიზაციის წიაღში? კაუზალური ჯაჭვი, რომელმაც დასაველეთ ევროპა მსოფლიოს ამ უნივერსალურ მატრანსფორმირებელ ძალამდე მიიყვანა, აღწერილია როგორც „პროტესტანტულ ეთიკასა და კაპიტალიზმის სულში“. აგრეთვე მ. ვებერის უფრო გვიანდელ შრომაში „ზოგადი ეკონომიკური ისტორია“. სწორედ ამ გვიანდელ შრომაშია მოცემული საკითხისადმი ისტორიულ-ინსტიტუციონალური მიდგომა და იმ ფაქტორების კონსტელაცია, რომელთაგან ერთ-ერთ ფაქტორად შეიძლება ჩაითვალოს „პროტესტანტულ ეთიკასა და კაპიტალიზმის სულში“ აღწერილი პროტესტანტული ეთოსი, როგორც ეკონომიკური ქცევის მაკონსტიტუირებელი ფაქტორი.

მ. ვებერი თვლის, რომ თანამედროვე რაციონალური კაპიტალიზმი აღმოცენდა არა მხოლოდ ეკონომიკური ფაქტორების ზეგავლენით. ეკონომიკური რაციონალიზაციის პროცესი მნიშვნელოვნადაა დამოკიდებული ადამიანების ფსიქოლოგიურ მზაობაზე, იცხოვრონ გარკვეული პრაქტიკულ-რაციონალური პრინციპების შესაბამისად. იქ, სადაც ფსიქოლოგიური ფაქტორები ამ პროცესს ეწინააღმდეგება, რაციონალური ცხოვრების წესის განვითარება მნიშვნელოვან დაბრკოლებებს აწყვება.

საკითხი კაპიტალიზმის ექსპანსიის მამოძრავებელი ძალების შესახებ არ დაიყვანება ფინანსური რესურსების წარმოშობის საკითხზე. ესაა კაპიტალისტური სულის წარმოშობის საკითხი. იქ, სადაც ჩნდება კაპიტალისტური სული, იგი ქმნის თავისი მოქმედებისთვის აუცილებელი ფულის მარაგს.

ეკონომიკური ქცევისა და გარკვეული ტიპის ეთოსს შორის კავშირის გამოვლენა ემყარება მ. ვებერის მიერ აღწერილ კორელაციას სოციალურ-სტრატეგიკაციულ ფაქტორებსა და რელიგიურ აფილაციას შორის. კერძოდ, იმ ქვეყანაში, სადაც ცხოვრობენ როგორც პროტესტანტები, ასევე კათოლიკეები, პროტესტანტები მნიშვნელოვნად სჭარბობენ კათოლიკეებს მენეჯერთა, კაპიტალის მფლობელთა, თანამედროვე საწარმოების ტექნიკურ და კომერციულ პერსონალს შორის. კათოლიკეები უფრო ხშირად ირჩევენ პუმიანტარული მოღვაწეობის სარბიელსა და მათი უმნიშვნელო პროცენტები ამთავრებს იმ

სასწავლებლებს, რომლებიც ამზადებენ ტექნიკური ან სავაჭრო-სამრეწველო პროფესიებისთვის. ისმის კითხვა: პროტესტანტიზმის რომელი კომპონენტები მსჭმედებს იმ მიმართულებით, რომელიც განსაზღვრავს სწორედ ეკონომიკურ სფეროში წარმატებულ საქმიანობას?

პროტესტანტული ეთოსის ილუსტრაციისთვის მ. ვებერი იყენებს ბ. ფრანკლინის ცნობილ ნაშრომს: „რჩევები ახალგაზრდა კომერსანტს“. ამ ეთოსისთვის უმაღლესი სათნოებაა მოგებისკენ და კაპიტალის დაგროვებისკენ სწრაფვა და ამასთანავე, ყველა იმ პედონისტური მომენტის უარყოფა, რომელიც მოაქვს ფულს. მოგებისკენ სწრაფვა მოიაზრება როგორც თვითმიზანი და ამდენად, ხდება აბსოლუტურად ტრანსცენდენტური და ირაციონალურიც კი ჩვეულებრივი ადამიანის „ბედნიერებისა“ და „სარგებლის“ მიმართ.

ადამიანმა უნდა გამოიმუშავოს არა იმდენი ფული, რამდენიც მას ცხოვრებისთვის სჭირდება, არამედ იმდენი, რამდენის გამოიმუშაებაც შეუძლია. თუ ადამიანი არ გამოიყენებს მთელ თავის შესაძლებლობებს იმისთვის, რომ გამოიმუშავოს რაც შეიძლება მეტი ფული, ეს მას უდიდეს ცოდვად და მფლანგველობად ეთვლება. ყოველი ადამიანის ეთიკური მოვალეობაა იმუშაოს და აკეთოს ფული მეთოდურად, პერმანენტურად და კანონის დაცვით.

შრომა და ქონების დაგროვება არის არა საშუალება იმისთვის, რომ ადამიანმა იცხოვროს, არამედ თვითმიზანი, რომელისთვისაც ადამიანი ცხოვრობს. ე.წ. კაპიტალისტური ეთოსისთვის ფუნდამენტურია პროფესიული ვალის, მოწოდების (vocation, calling) შესახებ წარმოდგენა და გარკვეული აზრით, ეს წარმოდგენა კაპიტალისტური ეთოსის ძირითადი მაკონსტიტუირებელიცაა.

როგორც მ. ვებერი მიუთითებს, ამ ლტოლვას დაგროვებისკენ საერთო არაფერი აქვს სიხარბესთან და ქონების დატაცების უსირცხვილო მეთოდებთან. ასეთი მეთოდები სწორედ იმ ქვეყნებისთვის არის დამახასიათებელი, რომლებიც ე.წ. ბურჟუაზიულ-კაპიტალისტური განვითარების დონით საკმაოდ ჩამორჩენილია დასავლეთეევროპული სტანდარტებით. ყოველგვარი ნორმატიული შეზღუდვებისგან თავისუფალი, დატაცებაზე მიმართული ავანტიურისტული ინსტინქტი (ომები, საზღვაო ყჩაღობა, მეფახშეობა და ა.შ.) არსებობდა ყველა ცივილიზაციაში და ყველა ეპოქაში, მაგრამ მეთოდური დაგ-

როგების, როგორც თვითმიზნის კონცეფცია ეწინააღმდეგება მთელი ეპოქების ეთიკურ შეხედულებებსა და ადამიანის ბუნებას. ადამიანი არ არის მიდრეკილი იმისკენ, რომ დააგროვოს რაც შეიძლება მეტი ფული.

მ. ვებერი განასხვავებს ე.წ. მორალურ განზომილებაზე დაფუძნებულ კაპიტალიზმს პოლიტიკური და კომერციული კაპიტალიზმისგან და იმ ცნობიერებისგან, რომელსაც იგი ტრადიციულს უწოდებს. თუ ტრადიციული ცნობიერების მატარებელ ადამიანს გაუზრდით ხელფასს, ის აუცილებლად შეამცირებს სამუშაო დროს, რადგან ამ შემთხვევაში მისი ტრადიციული მოთხოვნილებების დასაკმაყოფილებლად საკმარის ფულს გამოიმუშავენს. რაც შეეხება კაპიტალისტური ეთოსის მატარებელ ადამიანს თუ გაუზრდით ხელფასს, ის მიანიც არ შეამცირებს სამუშაო საათების რაოდენობას და გააგრძელებს საკუთარი შესაძლებლობების შრომის პროცესში ინვესტირებას, რადგან შრომა მისთვის თვითმიზანია. აზროვნების წესს, რომლისთვისაც შრომა თვითმიზანია, მტრულად შეხვდა XVI საუკუნის ევროპის ტრადიციული ცნობიერება. ამ ტიპის აზროვნებას მოუხდა უამრავი წინააღმდეგობის გადალახვა იმისთვის, რომ დაენერგა შრომის ნაყოფიერების ინტენსიური ზრდის წესი, რომელიც აუცილებელია კაპიტალისტური წარმოებისთვის და რომელიც შეუთავსებელია ტრადიციული ცხოვრების უფრო მშვიდ რიტმთან და ცხოვრებით ტკბობასთან.

კაპიტალისტური ეთოსი იყო გადატრიალება ცხოვრებასთან დამოკიდებულების წესში და ეს განახორციელეს არა უპრინციპო ავანტურისტებმა, არამედ მეთოდურმა და ძალზე პრინციპულმა „ბურჟუებმა“ და მეწარმეებმა. მათი ცხოვრების წესისთვის დამახასიათებელი იყო გარკვეული ასკეტიზმი, მფლანგველობაზე და ფუფუნებით ცხოვრებაზე უარის თქმა. ასეთი ტიპის მეწარმეს ხიმიდრე არაფერს აძლევდა, გარდა „კარგად განხორციელებული მოვალეობის“ ირაციონალური განცდისა. მთელი მანამდე არსებული ცივილიზაციებისა და ეპოქებისთვის ასეთი ლტოლვა, როდესაც ადამიანი არსებობს საქმისთვის და არა საქმე – ადამიანისთვის, გაუგებარი და ირაციონალური იყო.

მ. ვებერი სვამს კითხვას: როგორ შეიძლებოდა ჩამოყალიბებულიყო ადამიანის ბუნებისთვის ასეთი უცხო და ადამიანური ბედნიერების თვალსაზრისით ირაციონალური აზროვნ-

ნებისა და ცხოვრების წესი? როგორმა ეთოსმა შეუწყო ხელი რაციონალობის ამ ტიპის ჩამოყალიბებას, რომელიც სრულიად ირაციონალურია ევდემონიზმის თვალსაზრისით, როგორ წარმოიშვა თანამედროვე რაციონალური კაპიტალიზმის ირაციონალური ფსიქოლოგიური საფუძვლები?

ასპექტური პროტესტანტიზმის პროფესიული ეთიკა

მ. ვებერი გარკვეულ კავშირს ხედავს რეფორმაციის რელიგიურ იდეებსა და ე.წ. კაპიტალისტურ ეთოსს შორის, თუმცა არც ერთი რეფორმატორი არ ისახავდა მიზნად ეთიკური რეფორმის პროგრამის შექმნას. მათი ცხოვრებისა და მოღვაწეობის მიზანი იყო სულის გადარჩენა, ხსნა, სულის გადარჩენის მოძღვრების შექმნა. ეთიკური გადატრიალება და რელიგიური მოძღვრების პრაქტიკული ზეგავლენა ეკონომიკურ ქცევაზე იყო რელიგიური რეფორმაციის სრულიად გაუთვალისწინებელი და, შესაძლებელია, თვით რეფორმატორთათვის არასასურველი თანმდევი შედეგი. მ. ვებერის ნაშრომის მიზანი არ არის რეფორმაციული მოძღვრების შეფასება, ის კითხვას სვამს შემდეგნაირად:

ჩვენი კულტურის სპეციფიკური შინაარსის რომელი ასპექტები შეიძლება მივაწეროთ რეფორმაციის გავლენას? იგი უარყოფს დოქტრინას, რომლის თანახმად კაპიტალიზმი, როგორც სამეურნეო სისტემა რეფორმაციის შედეგია. რელიგიური გავლენა შეიძლება იყოს მხოლოდ ერთ-ერთი ფაქტორი „კაპიტალისტური სულის“ თვისებრივი ფორმირებისა და რაოდენობრივი ექსპანსიის პროცესში.

ამ კავშირის კვლევის პროცესში მ. ვებერს შემოაქვს ე.წ. ადეკვატურობის პრინციპი, რომელიც სრულიად განსხვავდება კაუზალობის პრინციპისგან.

ადეკვატურობის პრინციპი, როგორც კვლევის მეთოდი, გულისხმობს გარკვეულ რელიგიურ მოძღვრებასა და კაპიტალისტურ ეთოსს შორის გარკვეული „მსგავსების, ნათესაობის“ დადგენას. ამ მსგავსებისა და ნათესაობის გარკვეული რეზონანსი ქმნის იმ გავლენას, რომელიც რელიგიამ მოახდინა მატერიალურ კულტურაზე. რელიგიასა და ეკონომიკას შორის დაძაბულობა ზოგადად გამოიხატება ღირებულებებზე ორიენტირებულ ქცევასა და ე.წ. ინსტრუმენტალურ რაციონალობას (როდესაც ხდება მიზნებისა და საშუალებების სისტემატური კოორდინაცია) შორის დაძაბულობით. ის საბოლოო ღირებუ-

ლებები, რომლებსაც ქადაგებდა მსოფლიო რელიგიები და რომლებიც დაკავშირებული იყო სულის გადარჩენასთან, კონფლიქტში მოდიოდა რაციონალური ეკონომიკური მოქმედების ინსტრუმენტულ რაციონალობასთან.

ამ თვალსაზრისით, ასკეტური პროტესტანტიზმისა და ეკონომიკის ურთიერთდამოკიდებულება უნიკალური აღმოჩნდა. აქ გაჩნდა გარკვეული კონგრუენტულობა, ადეკვატურობა. კონფლიქტი სულის გადარჩენის მოთხოვნებსა და ეკონომიკურ ქცევაში ინსტრუმენტული რაციონალობის მოთხოვნებს შორის აღარ არსებობდა. *ინსტრუმენტული რაციონალობა თვითონ გახდა რელიგიური ღირებულება.*

საოცარია, მაგრამ მ. ვებერის თეორიის კრიტიკა, ძირითადად, ემყარება ამ პრინციპების არასწორ ინტერპრეტაციას. მ. ვებერის კრიტიკოსები ხშირად პროტესტანტული ეთიკის თეორიას „თარგმნიან“ როგორც კაუზალური ურთიერთდამოკიდებულების გამოხატულებას და ამტკიცებენ, რომ კაპიტალიზმის წარმოშობის მიზეზად არ შეიძლება წაითვალოს პროტესტანტული რელიგია. მ. ვებერი 1907–1910 წლებში გამოქვეყნებულ კომენტარებში ეხმაურება ამ ტიპის კრიტიკას და არაერთხელ მიუთითებს იმაზე, რომ პროტესტანტული ეთიკისა და კაპიტალიზმის თეორია არ არის მონოფაქტორული, კაუზალობის პრინციპზე აგებული თეორია. არ არის აუცილებელი პროტესტანტული რელიგია და კაპიტალიზმი ყოველთვის ერთად არსებობდეს. მცდარია თეზისი: სადაც არის პროტესტანტიზმი, აუცილებლად წარმოიშობა კაპიტალიზმი, ან პირიქით. ეს ასე მოხდა გარკვეულ ისტორიულ შემთხვევაში, რადგან იქ არსებობდა სხვა ისტორიული მოვლენების გარკვეული კონსტელაცია. ამ მოვლენებისა და გარკვეული ინსტიტუციონალური გარემოს კვლევას მ. ვებერი აგრძელებს „ეკონომიკის ზოგად ისტორიაში“, რაზედაც ქვემოთ უფრო დაწვრილებით გვექნება საუბარი.

შეუძლებელიცაა, მ. ვებერის თეორია ყოფილიყო ერთფაქტორიანი, რადგან იგი მარქსის მოძღვრებას მუდამ ერთფაქტორიანობის გამო აკრიტიკებდა.

პროტესტანტული რელიგიის და კაპიტალიზმის კავშირის თეზისს მ. ვებერი შემდეგნაირად ავითარებს: რელიგიის ისტორიაში პირველად ამქვეყნიური შრომის პროცესი რელიგიური მნიშვნელობით დაიტვირთა მ. ლუთერის პროფესიული მოწოდების (calling) კონცეფციაში. სიტყვა ანალოგიური მნიშ-

ვნელობით არ გვხვდება კათოლიკური რელიგიის მიმდევარ ხალხებთან და არსებობს თითქმის ყველა პროტესტანტული კულტურის ლექსიკონში. ეს სიტყვა თავდაპირველად გვხვდება ბიბლიის ლუთერისეულ თარგმანში.

ამ კონცეფციის თანახმად, საერთოდ, ამქვეყნიური მოღვაწეობის ფარგლებში კარგად გაცნობიერებული პროფესიული მოღვაწეობა ითვლება ადამიანის ზნეობრივი ცხოვრების უმაღლეს ამოცანად. ამქვეყნიური საქმიანობა მოყვასისადმი ქრისტიანული სიყვარულის გამოხატულებაა. რეფორმაციის მნიშვნელობა სწორედ ის იყო, რომ კათოლიკურ თვალსაზრისთან შედარებით მნიშვნელოვნად გაიზარდა საერო საქმიანობის მორალური მნიშვნელობა. თუმცა, როგორც მ. ვებერი თვლის, ლუთერანობის ეთიკური წვლილი, ძირითადად, ნეგატივისტური მნიშვნელობის იყო. კერძოდ, მან უარყო ასკეტური ცხოვრების წესის უპირატესი ღირებულება, საერო საქმიანობასთან შედარებით.

კაპიტალისტური ეთოსის ჩამოყალიბებასთან მიმართებაში ლუთერანობის პრაქტიკული წვლილი გაცილებით ნაკლები იყო პროტესტანტიზმის სხვა მიმართულებებთან, კერძოდ, კალვინიზმთან შედარებით, რომელსაც მ. ვებერი ასკეტურ პროტესტანტიზმს უწოდებს.

კალვინიზმის დოგმატების კვლევისას ის მიზნად ისახავს იმ ფსიქოლოგიური სტიმულების გამოვლენას, რომლებიც ინდივიდებს ცხოვრების წესს ერთ გარკვეულ მიმართულებას აძლევდა და მკაცრად „აიძულებდა“ ამ კალაპორტში ყოფნას.

კულტურულ-ისტორიული გავლენის თვალსაზრისით განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია კალვინიზმის ცენტრალური დოგმატი „ბედის წინასწარგანსაზღვრულობის“ შესახებ: ჩვენ ინდივიდუალური ბედი ბურუსითაა მოცული და ადამიანებს არ ძალუძთ ამ ლოგიკის გაგება. ჩვენ მხოლოდ ერთი რამ ვიცით: ადამიანების ნაწილი იმთავითვე ღმრთისგან რჩეულია და მათი სულები გადარჩენილია, ნაწილი კი დაწყევლილია სამუდამოდ.

ადამიანური ლოგიკისა და „სამართლიანობის“ ადამიანური გაგების გამოყენება ღმერთის სუვერენული გადაწყვეტილებების მიმართ უაზრობაა და ამავე დროს ეს ღმერთს შეურაცხყოფს. შეუძლებელია ღმერთის „მოსყიდვა“ ადამიანური სათნოებით. ეს ნიშნავს, რომ ჩვენ ღმერთის ნებას ვუქვემდებარებთ ადამიანურ გავლენას.

როგორც მ. ვებერი წერს, კალვინიზმის არაკაცთმოყვარე პათეტიკის შედეგი გახდა მანამდე არნახული შინაგანი მარ-

ტოობისა და განწირულობის განცდა. ეკლესიასა და აღსარებას „ჩამოერთვა“ სულის გადარჩენისკენ მიმავალ გზაზე ღმერთსა და ადამიანს შორის შუამავლის ფუნქცია. ღმერთის აბსოლუტურ ტრანსცენდენტურობაზე დამყარებული მოძღვრება მტრულადაა განწყობილი კულტურის გრძნობით — ემოციური ელემენტებისა და სუბიექტური რელიგიურობის მიმართ. ინდივიდის ღმერთთან დამოკიდებულება არ უნდა იყოს ემოციურად დატვირთული და ყოველთვის უნდა ექვემდებარებოდეს გონების რაციონალურ კონტროლს. კალვინიზმი შეიცავდა აგრეთვე აქტიური მოღვაწეობისკენ მიმართულ კომპონენტს: სამყარო არსებობს იმისთვის, რომ ამ სამყაროში მოხდეს ღმერთის გამოვლინება. სოციალური და ეკონომიკური მოღვაწეობა მოწოდებულია ღმერთის სიდიადის გამოსავლენად. „მოყვასისადმი სიყვარული“ სოციალური კოსმოსის რაციონალურ გარდაქმნაზე მიმართული საქმიანობაა.

გასაგებია, რომ ყოველი მორწმუნე ეძებდა პასუხს კითხვაზე: ვარ თუ არა რჩეული და როგორ დავრწმუნდე ამაში? ჟ. კალვინი უარყოფდა ამ კითხვაზე პასუხის გაცემის შესაძლებლობას, თუმცა ჟ. კალვინის მიმდევრებში და რიგით მორწმუნეებში ასეთმა მიდგომათ ცვლილება განიცადა და საკუთარი რჩეულობის ნიშნად გამოცხადდა საკუთარი პროფესიის ფარგლებში მეთოდური, წარმატებული მოღვაწეობა. თუ ადამიანს აქვს იმის უნარი, რომ განადიდოს ღმერთის გამოვლინება სოციალურ სამყაროში, ეს აღიქმება ღმერთისგან მონიჭებულ ძალად, რომელიც თავისთავად რჩეულობის ნიშანია. ღმერთის კავშირი ადამიანის სულთან შეიძლება გადახორციელდეს სწორედ იმის გაცნობიერებით, რომ ღმერთი მოქმედებს მისი საშუალებით, იგი იარაღია ღმერთის ხელში. კეთილი საქმეები არის არა სულის გადარჩენის საშუალება, არამედ რჩეულობის ნიშანი. ამდენად, ღმერთი ეხმარება იმას, ვინც თვითონ ეხმარება თავისთავს, კალვინისტი თვითონ ქმნის დარწმუნებულობას საკუთარ რჩეულობაში. კალვინისტური ღმერთი არ ცნობს ცოდვის მონანიებას, ცალკეულ კეთილ საქმეებს. ღმერთი მორწმუნისგან მოითხოვს ცალკეული აქტების რაციონალურ სისტემაში აყვანილ თანმიმდევრულ რიგს. ცხოვრება იმსჯელება ყოველდღიური რაციონალური თვითრეფლექსიით. აქ შეუძლებელი იყო კათოლიკეს ცხოვრების წესის განმეორება, რომელიც შედგებოდა ცოდვის, მონანიების, ცოდვების მიტევების პერმანენტული რიგისგან. პურიტანული რაციონ-

ნალური ასკეტიზმი მოითხოვდა ადამიანისგან ეცხოვრა „მუდმივი მოტივებით“ და არა „აფექტებით“.

კალვინიზმში განხორციელდა რელიგიურობის მისტიკური და ემოციონალური მხარის მინიმიზაცია და რაციონალური ასკეტიზმის წინ წამოწევა. ამით განსხვავდებოდა კალვინიზმი ლუთერანობისგანაც. ლუთერანული კონცეფცია ექსტაზის პროცესში დმერთთან კავშირის შესახებ იმდენად აძლიერებდა რელიგიური რწმენის ემოციურ ხასიათს, რომ ეს რწმენა იღებდა აშკარად ისტერიულ ხასიათს. მორწმუნე, რომელიც მუდმივად ექსტაზის მოლოდინში იყო, ხდებოდა მეთოდური, ყოველდღიური საქმიანობისთვის გამოუსადეგარი სუბიექტი. მორწმუნის ეს ტიპი აშკარად განსხვავდებოდა ფხიზელი და დისციპლინირებული პურიტანისგან.

ამდენად, ასკეტურმა პროტესტანტიზმმა შექმნა ფსიქოლოგიური ტიპი, რომელიც ძალზე ჰგავს მტკიცე, ფორმალურ, აქტიურ კაპიტალისტ მეწარმეს. მისი ცხოვრების წესი შემდგომში მდგომარეობს: იგი ეწევა გეგმაზომიერ, რაციონალურ საქმიანობას იმისთვის, რომ დარწმუნდეს საკუთარ რჩეულობაში; უარს ამბობს პედონიზმსა და მფლანგეელობაზე, აწყობს *neurneos racional urad. ის ფსიქოლოგიური „პრემია“*, რომელიც ასეთი ასკეტური ცხოვრების წესის ძლიერ მოტივაციურ ფაქტორად იქცა, იმქვეყნიური ხვედრის შესახებ გაურკვეველობისგან გამოწვეული ძლიერი შფოთვის რედუქციაა.

იმ დროს, როდესაც ადამიანები ღრმად რელიგიურნი იყვნენ და აზრები იმქვეყნიური სამყაროს შესახებ აესებდა მათ ცხოვრებას, გასაკვირი არაა რელიგიური იდეების ზეგავლენა ადამიანთა ყოველდღიურ ცხოვრებაზე და მათ შორის, ეკონომიკურ ქცევაზე. ეს ნათლად აისახა კალვინიზმის ნიადაგზე აღმოცენებული ინგლისური პურიტანიზმის როლზე ეკონომიკურ ცხოვრებაში. ამ თვალსაზრისით განსაკუთრებით საინტერესოა თ. კრომველის თანამებრძოლის რიჩარდ ბაქსტერის* მოძღვრება. რ. ბაქსტერის თანახმად, დასავლობია დაგროვილი ქონებით ტკობა, მიღწეულით კმაყოფილება და უმოქმედობა. ყველაზე მძიმე ცოდვია დროის უსარგებლოდ ხარჯვა. დროის უსარგებლო ხარჯვად ითვლება ფუფუნება, ზედმეტი ძილი, პროფესიული მოვალეობის აღსრულების პროცესში უსარ-

* რიჩარდ ბაქსტერი — პრესვეტერიანელი, ვესტმისტერის სინოდის აპოლოგეტი.

გებლო მჭერეტელობა და ა.შ. მდიდარი ისევე მუხლჩაუხრელად უნდა შრომობდეს, როგორც ღარიბი, რადგან მას თავისი ქონების გაზრდის ამოცანა აქვს შესასრულებელი. ამდენად, ქონების ფლობა მძიმე პასუხისმგებლობასთან არის დაკავშირებული. რაც უფრო მეტია ქონება, მით უფრო მეტია პასუხისმგებლობა ღმერთის წინაშე.

რჩეულობა გამოიხატება აგრეთვე საკუთარი პროფესიის ფარგლებში მეთოდური შრომითა და უკიდურესი კეთილსინდისიერებით. პროფესიების ხშირი ცვლა ეთიკურად გაუმართლებელია. პროფესიის ეთიკურობის ერთ-ერთი საზომი ისაა, მოაქვს თუ არა მას მოგება, ანუ რამდენად შემოსავლიანია ეს პროფესია. ეს იყო საქმიანი ადამიანის, ფხიზელი ბურჟუას იდეალიზაცია. ამ თვალსაზრისმა XIX საუკუნის ამერიკელ პურიტანებში თავისი გამოხატულება პოვა ე.წ. selfmademan-ის იდეალში. წარმატება საქმეში და შემოსავალი განიხილებოდა როგორც ადამიანის სულის სიდიადის ნიშანი, მაშინ როდესაც ქონებას, როგორც ასეთს, დამოუკიდებელი ეთიკური ღირებულება არ აქონდა.

ცხოვრებისა და აზროვნების ამგვარმა წესმა მნიშვნელოვანი ეკონომიკური შედეგები გამოიღო:

ასკეტურმა ცხოვრების წესმა, ფუფუნების, ფლანგველობის შეზღუდვამ, ასკეტურმა მომჭირნებამ შრომისა და დაგროვების ეთიკურ-რელიგიური ქცევის რანგში აყვანამ ხელი შეუწყო შრომის ნაყოფიერების ზრდას, კაპიტალის დაგროვებასა და მისი გამუდმებული რეინვესტირების პროცესს. ასკეტური კეთილსინდისიერების, რაციონალიზმის პრინციპებმა ხელი შეუწყო გაცვლის პროცესების ფორმალიზაციისა და პროგნოზირებადობის განვითარებას. კაპიტალისტურმა სულმა წვლილი შეიტანა კაპიტალისტური მეურნეობის არა მხოლოდ თვისებრივ ფორმირებაში, არამედ დაგროვებაზე ორიენტირებული ქცევის იდეალიზაციის გზით, მის რაოდენობრივ ექსპანსიაშიც.

ასკეტური, პურიტანული აღზრდა უზრუნველყოფდა შრომაზე და დისციპლინაზე ორიენტირებულ მუშახელს მუდმივ რეინვესტირებაზე ორიენტირებული კაპიტალისტისთვის.

კაპიტალიზმის რაოდენობრივ ექსპანსიასა და ინდუსტრიალიზაციის პროცესებს თან სდევდა საზოგადოების სეკულარიზაციისა და პროტესტანტული სულის შესუსტების ტენდენციები. როგორც მ. ვებერი მიუთითებს, ეს გარკვეული მანკიერი წრე აღმოჩნდა პროტესტანტული რელიგიებისთვის. საზოგადოებრივი სიმდიდრის ზრდას ყოველთვის მოჰყვება

საზოგადოების მოღუწების, სიმდიდრით ტკობისა და რელიგიურობის შესუსტების პროცესები. თუმცა კაპიტალიზმს თანამედროვე პირობებში აღარ ესაჭიროება ფავარჯენი პროტესტანტული ეთიკის სახით. კაპიტალისტური მანქანა უკვე იმდენად კარგად მუშაობს, რომ თავად ახდენს ადამიანების გადარჩევას. ადამიანი იძულებულია იყოს კარგი პროფესიონალი, რომ გადარჩეს. გასული საუკუნეების ინგლისელ ან ამერიკელ პურიტანელს უნდოდა რომ ასეთი ყოფილიყო. თანამედროვე ადამიანი კი იძულებულია, ასეთი რომ იყოს. თანამედროვე კაპიტალისტები თავის პროფესიულ საქმიანობაში ინდიფერენტულები არიან რელიგიის მიმართ და როგორც მ. ვებერი მიუთითებს, მხოლოდ პროფესიული ვალის შესახებ წარმოდგენა დადის სამყაროში, როგორც წარსული რელიგიური იდეების აჩრდილი.

ამგვარად, მ. ვებერის პროტესტანტული ეთიკისა და კაპიტალიზმის სულის თეორია „თავდაყირა“ აყენებს კ. მარქსის თეორიას პირველადი კაპიტალის დაგროვების, როგორც ნამატი ღირებულებების ექსპოპრიაციის შედეგის შესახებ. პირველადი კაპიტალის დაგროვების პროცესს მ. ვებერი უკავშირებს პროტესტანტული ასკეზის კონცეფციას.

მ. ვებერი აკრიტიკებს მარქსისტულ მიდგომას, აგრეთვე ისტორიული მოვლენების ცალმხრივი, მონოფაქტორული ინტერპრეტაციისა და კულტურის სამყაროს მატერიალისტური დეტერმინაციის გამო. მიუხედავად იმისა, რომ კაპიტალისტური სულის თეორია, გარკვეულწილად, „იდეების მატერიალიზაციის“ შესახებ თეორიაა. მ. ვებერი უარყოფს კაუზალური კავშირების სპირიტუალისტური ახსნის კვლევის განზოგადებულ მეთოდად ქცევას.

მიუხედავად იმისა, რომ „იდეების მატერიალიზაციის“ პროცესმა გარკვეულ ისტორიულ შემთხვევაში განსაკუთრებული როლი შესრულა, შესაძლებელია, ეს სრულიადაც არ იყოს ასე სხვა ისტორიული კონტექსტისთვის. გარდა ამისა, „პროტესტანტული იდეების მატერიალიზაციის“ პროცესი მიმდინარეობდა გარკვეულ კონტექსტში და ამ პროცესის რეალიზაციისთვის აუცილებელი იყო, აგრეთვე, სხვა სტრუქტურული ცვლადების თანამონაწილეობაც (ამ ცვლადებზე ქვემოთ გვექნება საუბარი).

როგორც აღენიშნეთ, „პროტესტანტული ეთიკისა და კაპიტალიზმის სულის“ შემდეგ მ. ვებერი კვლავ მიუბრუნდა კაპიტალიზმის თემას „ეკონომიკის ზოგად ისტორიაში“. აქ

მისმა თეზისმა პროტესტანტული ეთიკის შესახებ გარკვეული ტრანსფორმაცია განიცადა და პროტესტანტიზმი განიხილება როგორც უკანასკნელი ინტენსიფიკაცია იმ ფაქტორების ჯაჭვში, რომელმაც მიგვიყვანა რაციონალურ კაპიტალიზმამდე. გარკვეულ ინსტიტუციონალურ ფაქტორებს შორის ურთიერთდამოკიდებულების პატერნი აღმოჩნდა გადაშფუყვები ეკონომიკური რაციონალიზაციის პროცესში. ამ ფაქტორებიდან თითოეულს არ ექნებოდა ის ეფექტი ან ექნებოდა სრულიად საპირისპირო ეფექტი სხვა ფაქტორებთან კომბინაციის კარგივე. ფაქტობრივად, მ. ვებერის კაპიტალიზმის თეორია არის დაპირისპირებულ ელემენტებს შორის ბალანსისა და დაძაბულობის შედეგი. ისტორია ასეთ მიდგომას აძლევს მოვლენების კონფიგურაციის შედეგის სახეს და კონკრეტული კომბინაცია ისეთი იშვიათია, რომ შეიძლება შემთხვევითადაც ჩავთვალოთ.

მ. ვებერის კაპიტალიზმის ინსტიტუციონალური თეორია ითვალისწინებს არა პროტესტანტიზმის იზოლირებულ თეზისს, არამედ მოვლენათა მთელ ჯაჭვს, რომელიც შეიძლება კაპიტალიზმის წარმოშობის სოციალური წინაპირობაა, რადგან სამუშაო ძალის, მიწისა და საქონლის თავისუფალი მიმოქცევის დამაბრკოლებელი ფაქტორების ელიმინირებას შეუწყო ხელი.

მეორე ფაქტორი, რომელიც კაპიტალიზმის რაციონალური კულტურის მახასიათებლად შეიძლება ჩაითვალოს, გულისხმობს „ინტერნალურ და ექსტერნალურ ეთიკას“ შორის ბარიერის მოშლას. თითქმის ყველა პრემოდერნულ საზოგადოებაში მკვეთრად არის გაყოფილი ეთიკური პრაქტიკა. „თავისიანების“ სოციალურ ჯგუფში ეკონომიკური ტრანსაქციების გაკონტროლება ხდება სამართლიანობის, სტატუსისა და ტრადიციის საშუალებით. მაგ., ამ ეთიკით ზოგიერთ კულტურაში აკრძალულია მევახშეობა ჯგუფის შიგნით. რაც შეეხება „უცხოებს“, ანუ იმათ, ვინც მოცემული ჯგუფის (ტომი, ეთნოსი და ა.შ.) წევრი არ არის, მათ მიმართ მოქმედებს სრულიად საპირისპირო ეთიკა: მოტყუება, თადლითობა ფასებთან, ვალებთან დაკავშირებით და ა.შ. ეთიკის ამგვარი ორმაგი ფორმა ძალიან დიდი დაბრკოლება იყო რაციონალური, ფართომასშტაბიანი კაპიტალიზმის განვითარებისთვის, რადგან ექსტერნალური ეთიკა სავაჭრო ურთიერთობებს აქცევდა ეპიზოდურ და უნდობლობით გამსჭვალულ ტრანსაქციებად. ამ ეთიკური დუალიზმის გადალახვა ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი ფაქტორი იყო კაპიტალიზმის ექსტენსიური განვითარებისთვის. მხოლოდ

ამის შემდეგ შეიქმნა პირობები სესხების მიღებისთვის და პერმანენტული გაცვლის ოპერაციისთვის, რომლებიც იძლეოდა მცირე მოგებას, მაგრამ არსებობდა მათი მუდმივი განმეორებადობის გარკვეული გარანტიები.

შემდეგი უმნიშვნელოვანესი წინაპირობა კაპიტალიზმის განვითარებისა არის ევროპაში ბიუროკრატიული სახელმწიფოს გაძლიერება თავისი ფორმალიზებული სამართლებრივი სისტემით. ეს სამართლებრივი სისტემა გარკვეულწილად დაფუძნებული იყო მოქალაქეობის უნივერსალურ კონცეფციაზე. მ. ვებერი თვლის, რომ რელიგიურმა ფაქტორმა ხელი შეუწყო ეთიკის ორმაგი სტანდარტების ელიმინაციას, ეკონომიკური ეთიკისა და რაციონალურ-სამართლებრივი სახელმწიფოს და სამართლებრივი მოქალაქეობის ჩამოყალიბებას.

(რ. კოლინზი მიიხვეს, რომ კაპიტალიზმისკენ მიმავალი კაუზალური ჯაჭვის საბოლოო დონე სწორედ რელიგიური ფაქტორია, თუმცა მ. ვებერის მეთოდოლოგიური რიგორიზმის გათვალისწინებით კაუზალობის ცნება ამ შემთხვევაში საკამათოა).

თავის მხრივ, რაციონალური კაპიტალიზმის წინაპირობების შექმნას ხელი შეუწყო ცენტრალიზებული ბიუროკრატიული სახელმწიფოების ჩამოყალიბებამ. ბიუროკრატიულმა სახელმწიფომ დაამხო ფეოდალიზმი და პატრიმონიალიზმი, გაათავისუფლა მიწა და სამუშაო ძალა და შესაძლებელი გახდა მათი თავისუფალი მიმოქცევა. ბიუროკრატიულმა სახელმწიფომ გააუქმა ბარიერები შიდა ბაზარზე, განხორციელდა ვალუტებისა და საგადასახადო სისტემების სტანდარტიზაცია. სახელმწიფოს როლი ამ პროცესებში იმდენად დიდია, რომ ზოგიერთი თეორიის თანახმად, XVII-XVIII საუკუნეების განახლებული აბსოლუტიზმი რაციონალიზაციის პროცესების მთავარ მიზეზადაც ითვლება.

რაციონალური სამართლებრივი სახელმწიფოს მიმართ შეიძლება დამისჯას სამი შეკითხვა: რატომ გახდა იგი დომინანტური ფორმა? საიდან მოდის მისი სტრუქტურული მახასიათებლები? სად იღებს სათავეს მოქალაქეობის უფლებები?

ვებერის თანახმად, პირველ შეკითხვაზე პასუხის გაცემა შედარებით ადვილია. ბიუროკრატიული სახელმწიფოს ფორმა გახდა დომინანტური იმის გამო, რომ ის დიდი ტერიტორიების მართვის ყველაზე ეფექტური ფორმა აღმოჩნდა. ამას ხელი შეუწყო უამრავმა ფაქტორმა. კერძოდ, ტრანსპორტირების გაად-

ვილებამ, სახელმწიფოს მიერ კონტროლირებადმა ირიგაციამ, მილიტარისტულმა კონკურენციამ და ისეთი საბრძოლო იარაღის გავრცელებამ, რომლის ცენტრალიზებული წესით უზრუნველყოფა უფრო ეფექტურია.

ბიუროკრატია არ არის ერთადერთი ფაქტორი, რომელიც ხსნა ფაქტორების არარსებობის შემთხვევაში რაიმე როლს შეასრულებდა კაპიტალიზმის ფორმირებაში. მაგ., ჩინურმა უაღრესად კარგად განვითარებულმა ბიუროკრაციამ შექმნა მნიშვნელოვანი დაბრკოლება კაპიტალიზმის განვითარებისთვის, რადგან მთაქცია ეკონომიკა პატრიმონიალური, ადგილობრივი კლანების კონტროლქვეშ იქ. სადაც ბიუროკრატია იზაცია შედარებით ადვილად განხორციელდა და სახელმწიფო ძალზე ძლიერი იყო (ეგვიპტე, ჩინეთი, ბიზანტია). სახელმწიფოს შეუზღუდავმა ძალაუფლებამ მოახდინა ეკონომიკური ცხოვრების სტერეოტიპიზაცია და არ მისცა ვასაქანი იმ ძალებს, რომლებიც კაპიტალიზმის დინამიკური განვითარებისთვის აუცილებელია. ასე მოხდა რუსეთშიც, სადაც ბატონყმობის სისტემამ სამუშაო ძალის მობილობას შეუშალა ხელი.

ევროპაში ბიუროკრატია იზაცია კაპიტალიზმის განვითარებისთვის ხელსაყრელ ფაქტორად იქცა მოქალაქეობაზე დამყარებული ფორმალიზებული სამართლებრივი სისტემის განვითარების ფაქტორთან ერთობლივ მოქმედებაში. მოქალაქეობის ინსტიტუტის განვითარება დაიწყო ქალაქის მოქალაქეობიდან, რომლის პრინციპებიც შემდგომ სახელმწიფოზე გავრცელდა. ქალაქების ადმინისტრირება ხდებოდა თვით მოქალაქეების მიერ და აქ მოქმედებდა ფორმალური თანასწორობის პრინციპები. შუა საუკუნეების ევროპაში ქალაქებმა შეფეხთან აღიანსით დაკარგეს თავისი დამოუკიდებლობა, მაგრამ მათთვის დამახასიათებელი სამართლებრივი სტრუქტურები გავრცელდა სახელმწიფოს მასშტაბით.

მ. ვებერი ამ საკითხშიც უპირისპირდება მარქსისტულ მიდგომას. მისთვის სახელმწიფო და სამართლებრივი სისტემა არავითარ შემთხვევაში არ არის მხოლოდ ეკონომიკური ფაქტორების ზედნაშენი. ეს გარკვეული ინსტიტუციონალური ფაქტორების ურთიერთმოქმედების შედეგია, რომელმაც თავის მხრივ, კაპიტალიზმის განვითარების პროცესში ერთ-ერთ საკვანძო ფაქტორად გვევლინება. კაუზალობის ჯაჭვს რომ მივყვით, ისმის შემდეგი კითხვა: რატომ აღმოცენდა ქალაქის ეს ტიპი დასავლეთში? მ. ვებერი ამას ორი ფაქტორით ხსნის: ერთია

სამხედრო ფაქტორი და მეორე - რელიგიური ფაქტორი. აღმოსავლეთის იმპერიებში ირიგაციის აუცილებლობის პროცესებმა ხელი შეუწყო სახელმწიფოების ადრეულ ცენტრალიზაციას. ამდენად, „სამხედრო პრინციპებისა“ და მათი არმიების ინსტიტუტი უფრო ძველი აღმოჩნდა, ვიდრე ქალაქების ინსტიტუტი. სამართლებრივად დამოუკიდებელი ქალაქები არ აღმოცენებულა. დასავლეთში ქალაქების სამხედრო პოტენციალი თვით მოქალაქეების დისციპლინირებული გილდიების თვითშეიარაღებასა და ტრენინგზე იყო დამოკიდებული. გარდა ამისა, აღმოსავლეთში მაგიური ტაბუები კრძალავდა „უცხოებს“ შორის სამხედრო ალიანსებს. ამდენად, რელიგიური საზღვრები ამტკიცებდა ჯგუფების დაყოფის უკვე არსებულ წესს.

ამ თვალსაზრისით, დასავლეთში უნივერსალისტური რელიგიის განვითარებამ, რომელმაც მოხსნა კლანებსა და ტომებს შორის რიტუალური ბარიერები ხელი შეუწყო მოქალაქეობის ინსტიტუტების ფორმირებას. აქ კიდევ ერთხელ გავუსვამთ ხაზს რელიგიური ფაქტორების მეორე „დამსახურებას“ საბაზრო ეკონომიკისათვის ხელსაყრელი პირობების შექმნაში, ესაა: ინტერნალური და ექსტერნალური ეთიკის გაყოფის ელიმინაცია.

ყველა ზემოთ აღწერილი ფაქტორის ფლუქტუაცია ხდებოდა კაცობრიობის ისტორიის მანძილზე სხვადასხვა ცივილიზაციებში. როგორც მ. ვებერი თვლის, რაციონალიზაციის ტენდენცია სულაც არ იყო გარდაუვალი, თუმცა, დასავლეთში რამდენიმე ფაქტორმა ერთად მოიყარა თავი და ამ ფაქტორების ურთიერთქმედებამ გამოიწვია ახალი ეკონომიკური დინამიკის სწრაფი განვითარება.

პროტესტანტიზმი გახდა მთელი ამ ტენდენციის უკანასკნელი და ძალზე ძლიერი ინტენსიფიკაცია.

ამგვარად, მ. ვებერი ფართომასშტაბიანი კაპიტალიზმის განვითარებას ხელავს, როგორც გარკვეული პირობების კომბინაციის გარკვეული პატერნის შედეგს.

კაპიტალიზმისა და რელიგიური იდეების ვებერისეული ინტერპრეტაცია კრიტიკის ობიექტი გახდა რამდენიმე მიმართულებით.

როგორც უკვე აღვნიშნეთ, პირველ რიგში შეტევის ობიექტი გახდა პროტესტანტული ეთიკის კაუზალურ, დამოუკიდებელ ცვლადად გამოცხადება. მაგრამ ეს იყო მ. ვებერის

ადეკვატურობის პრინციპის არასწორად ინტერპრეტაციის შედეგი.

ნეომარქსისტული მიდგომა არ უარყოფდა კავშირს რადიკალურ პროტესტანტიზმსა და კაპიტალიზმს შორის, თუმცა ამ პარადიგმის ლოგიკიდან გამომდინარე, ის თვლის, რომ ამ კავშირში კაპიტალიზმია დამოუკიდებელი, მადეტერმინირებელი ცვლადი. XVI-XVII საუკუნეებში ინგლისში იმიტომ წარმოიშვა პროტესტანტული სექტები, რომ იქ უკვე დაიწყო კაპიტალისტური რევოლუცია. ეკონომიკა ქმნის იდეებს და არა პირიქით (ს. სინი, 1961).

მკვლევართა ნაწილი მიუთითებდა, რომ მ. ვებერმა გააზვიადა პროტესტანტული ქვეყნების როლი კაპიტალიზმის განვითარებაში. მაგ., ბელგია, რომელიც თანამედროვე ინდუსტრიალიზმის ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი კერა იყო, კათოლიკური ქვეყანაა.

ინგლისში კაპიტალიზმის განვითარებასა და ინდუსტრიულ რევოლუციას ხელი შეუწყო ეკონომიკის ინსტიტუციონალურმა, ტექნიკურმა და მატერიალურმა ფაქტორებმა. ინგლისი საგარეო ვაჭრობისათვის განსაკუთრებულად ხელსაყრელ პირობებში აღმოჩნდა.

საგარეო ფაქტორებთან დაკავშირებული მოვლენების მნიშვნელობას ევროპაში კაპიტალიზმის განვითარებისთვის ხაზს უსვამს ვალენშტეინის (1974) მიდგომაც. ვალენშტეინის თანახმად, საგულისხმოა კაპიტალიზმის წარმოშობის ორი წინაპირობა: პირველ რიგში, კაპიტალის პირველადი დაგროვების მნიშვნელოვანი ფაქტორი იყო XVI საუკუნეში ევროპის კოლონიებიდან ძვირფასი ლითონების დიდძალი შემოდინებით გამოწვეული ინფლაცია. ამ პერიოდში ხელფასები დარჩნა შედარებით სტაბილური და დიდმა განსხვავებამ ფასებსა და ხელფასებს შორის შექმნა ის ნამატი, რომლის ინვესტირებაც განხორციელდა კაპიტალისტური საწარმოების გაფართოებისათვის.

ვალენშტეინის მეორე ფაქტორიც საერთაშორისო სიტუაციასთანაა დაკავშირებული. კაპიტალიზმში, როგორც სისტემა დაეფუძნა ისეთ ფართომასშტაბიან არეალში ეკონომიკური ფაქტორების მოქმედებას, რომლის კონტროლიც არ შეეძლო რომელიმე პოლიტიკურ ერთეულს. ამან კაპიტალისტებს მანევრირების დიდი საშუალება მისცა. კაპიტალისტებს შეეძლოთ ემოძრავათ სხვადასხვა პოლიტიკურ კლიმატს შორის და

განეხორციელებინათ ეკონომიკური ტრანსაქციები უფრო ხელსაყრელ გარემოში.

როგორც მკვლევრები მიუთითებენ, მ. ვებერს ზოგადად ჰქონდა ინფორმაცია ამ ორი ფაქტორის შესახებ. იგი თვლიდა, რომ ძვირფას ლითონებთან დაკავშირებული ფასების რეგულაციას შეეძლო დაეჭარბებინა კაპიტალისტური განვითარების პროცესი მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ ამისთვის არსებობდა სხვა წინაპირობებით მომზადებული ნიადაგი. მაგ., რომის იმპერიის დროინდელ ინდოეთში ცნობილი იყო ძვირფასი ლითონების მძლავრი შემოდინების პროცესი, თუმცა ეს ლითონები რაჯების პირად ქონებასა და კოლექციებში დაილექა და არანაირად არ გადაიტყა ფულად მასად, რომელიც რაციონალური ტიპის საწარმოების შექმნას მოხმარდებოდა.

XVI საუკუნის ფასების რეგულაციის ზეგავლენას მ. ვებერი სხვა მიმართულებით ხედავს: ეკონომიკური ტრანსაქციების დაჩქარებულმა ტემპმა მეწარმეებს წარმოებისა და ტექნოლოგიის შემდგომი რაციონალიზაციისკენ უბიძგა, რაც გამოიხატა უფრო იაფი საქონლის, ტექნოლოგიის წარმოებისა და დაბალი ფასებით კონკურენციის ტენდენციაში.

„ფასების რეგულაციის“ ფაქტორს, მ. ვებერის აზრით, მნიშვნელობა ჰქონდა მხოლოდ იმ ეკონომიკური ინსტიტუტების კონტექსტში, რომლებიც იწყებდა განვითარებას იმ დროის ევროპაში.

რაც შეეხება ვალენშტეინის მეორე ფაქტორს, მ. ვებერი ძირითადად, ეთანხმება მას და მიუთითებს სახელმწიფოთა შორის, მობილური კაპიტალის როლზე, თუმცა ეს ისევ და ისევ გარკვეულ ინსტიტუციონალურ კონტექსტში იძენს მნიშვნელობას.

XX საუკუნის 60-იანი წლებიდან პროტესტანტული ეთიკის თეზისზე შეტევა სხვა მიმართულებითაც წამოვიდა. მკვლევართა ნაწილი (მაგ., ლ. სტონი, 1967) მიიჩნევს, რომ კაპიტალიზმის შემქმნელი არ იყო წვრილი მეწარმეებისგან განვითარებული ბურჟუაზია. პურიტანული საშუალო კლასი არ იყო ამ ისტორიული დრამის მთავარი გმირი. ამ პროცესში ინსტრუმენტული როლი შეასრულა ინგლისურმა არისტოკრატამ. სწორედ არისტოკრატამ გააძევა გლეხები მიწებიდან, რითაც იქცა შალის ბაზრისთვის მთავარ მიმწოდებლად, განაფითარა თავის მამულებში ნახშირისა და რკინის მოპოვება და დააფუძნა ფაბრიკები სოფლებში, რითაც თავიდან აიცილა

ქალაქებში არსებული გილდიების შეზღუდვები. ამ თვალსაზრისით, კაპიტალიზმის განვითარებას ხელი შეუწყო „არისტოკრატიის კრიზისმა“ და არა პურიტანულმა ბურჟუაზიამ.

გ. მარშალის (1981) აზრით, პროტესტანტიზმის გარშემო წარმოებულ დებატებში ნაკლები ყურადღება ეთმობა იმ საკითხს, შესაძლებელია თუ არა პროტესტანტულ ეთიკასა და ეკონომიკურ შედეგებს შორის კავშირის ემპირიული დასაბუთება. ეს, რა თქმა უნდა, ძალზე რთული ამოცანაა, რადგან იმ პერიოდის მონაცემები, რომლებიც ემპირიულად დასაბუთებდა ამ ტიპის კავშირს, ფაქტობრივად არ არის ხელმისაწვდომი. იდეალურ შემთხვევაში, ეს იქნებოდა იმდროინდელი მუშებისა და კაპიტალისტების გამოკითხვის შედეგები. თუმცა რელიგეანტური მასალა მაინც არსებობს. თვით გ. მარშალმა შეისწავლა შოტლანდიის ერთ-ერთი ფაბრიკის ბიზნესთან დაკავშირებული ჩანაწერები. ავტორის თანახმად, ამ კონკრეტული შემთხვევის ანალიზი, ძირითადად, ადასტურებს პროტესტანტული ეთიკის თეზისს.

მიუხედავად მრავალმხრივი კრიტიკისა, სოციოლოგების დიდი ნაწილი თანხმდება იმაზე, რომ მ. ვებერის კაპიტალიზმის ინსტიტუციონალური თეორია, რომლის ნაწილია რელიგიური იდეების ზეგავლენის შესახებ თეზისი, კაპიტალიზმის წარმოშობის დღეს არსებულ თეორიებს შორის ყველაზე თანმიმდევრული, კომპლექსური, მრავალფაქტორიანი თეორიაა, რომელიც საკითხის შემდგომი კვლევისთვის ათვლის წერტილად უნდა ჩაითვალოს.

პროტესტანტული ეთიკის სკალა – PWE (Protestant Work Ethic). XX საუკუნის 50-იანი წლებიდან პროტესტანტული ეთიკის თეზისით ემპირიკოსი სოციოლოგები და სოციალური ფსიქოლოგიის წარმომადგენლები დაინტერესდნენ. შეიქმნა პროტესტანტული შრომის ეთიკის საზომი უამრავი სკალა. PWE სკალის შექმნის პირველი მცდელობა იყო გოლდსტეინისა და ეიხბორნის (1961) მიერ შექმნილი ინსტრუმენტი. ამ სკალით განხორციელებული კვლევის შედეგად მათ დაადგინეს, რომ მაღალი მაჩვენებელი PWE-სთან დაკავშირებული რწმენების სკალაზე დაკავშირებულია ასკეტიზმთან და ინდივიდუალიზმთან, მაგრამ მას ნაკლები მაპროგნოზირებელი ძალა აქვს სისტემურ, რაციონალურ ეკონომიკურ ქცევასთან კავშირში.

ვოლაკის (1971) მიერ შემუშავებული სკალა მოიცავდა ექვსი ძირითადი სფეროს გასაზომ ერთეულებს: ორიენტაცია აქტიურობაზე, სამუშაოში ჩართულობის ხარისხი, სიამაყე სამუშაოსთან დაკავშირებით, სამუშაოს სოციალური სტატუსი, მისწრაფება სოციალური მობილობისკენ და ატიტუდი შემოსავლის მიმართ.

მირელსი და გასეტის (1971) მიერ შექმნილი სკალა, ალბათ, ყველაზე პოპულარულია PWE არსებულ საზომ ინსტრუმენტებს შორის. ეს სკალა ეყრდნობა შინაგან (სამუშაოსთან დაკავშირებულ) და გარეგან (დაჯილდოებასთან (reward) დაკავშირებულ) ფაქტორებს. პროტესტანტული შრომის ეთიკის სკალებით ჩატარებულმა ემპირიულმა კვლევებმა გამოავლინა გარკვეული კავშირები პროტესტანტული შრომის, ეთიკასა და სხვა განზომილებებს შორის. მაგ., რაც უფრო მეტად ეთანხმება მუშაკი ამ ეთიკურ იდეალებს, მით უფრო მეტია მისი კმაყოფილება სამუშაოთი და ზოგადად ცხოვრებით. PWE-ს მაღალი მაჩვენებელი დადებითად კორელირებს ორგანიზაციასთან იდენტიფიკაციის ხარისხთან, თუმცა ეს არ არის იგივეობრივი ორგანიზაციაში ან მოცემულ სისტემაში დარჩენის სურვილთან.

ემპირიული კვლევები ჩატარებულია აგრეთვე PWE-სა და რეალურ ორგანიზაციულ ქცევას შორის დამოკიდებულების გამოსაველენად. მაგ., აღმოჩნდა, რომ მაღალი PWE-ს მქონე ინდივიდების მუშაობა უმჯობესდება მათი საქმიანობის უარყოფითი შეფასების შემდეგ, დაბალი PWE-ს მქონე ინდივიდების მუშაობა კი უარესდება.

მაღალი PWE-ს მქონე ინდივიდები სამართლიანად მიიჩნევენ ჰიპოთეტური მუშაობისთვის ფულის გადახდას შესრულებულ სამუშაოსთან და შრომის ნაყოფიერებასთან მიმართებაში.

დაბალი PWE-ს მქონე ინდივიდები ფულის გადახდის მნიშვნელოვან კრიტერიუმად მიიჩნევენ სამუშაოს ხანგრძლივობას.

თუმცა, PWE-ს შესახებ ჩატარებული კვლევების შედეგები მაინც არათანმიმდევრულია და ამის გამო PWE არ შეიძლება ჩაითვალოს სამუშაოთი კმაყოფილების ძირითად დეტერმინანტად და მისი მაპროგნოზირებელი მნიშვნელობა რეალურ სამუშაო ქცევასთან მიმართებაშიც ერთმნიშვნელოვნად დადგენილი არ არის.

PWE-ს გამოყენება უფრო ერთმნიშვნელოვანი დასკვნების საფუძველს იძლევა ისეთი ეკონომიკური მოვლენების ატრიბუ-

ციასთან მიმართებაში, როგორცაა უმუშევრობა, სიღარიბე და მაღალ კორელაციას უჩვენებს, აგრეთვე, კონტროლის დოკუსთან (ამ თემას უფრო დაწვრილებით შემდეგ თავებში განვიხილავთ).

მიუხედავად იმისა, რომ PWE სკალები, გარკვეულწილად აკმაყოფილებს ვალიდურობისა და სანდოობის მოთხოვნებს, მათ აკრიტიკებენ მ. ვებერის თეორიის არასწორად წაკითხვის ან სიმფლითიკაციის გამო. ბევრი სკალა მრავალგანზომილებიანია, მაგრამ აქვს ერთი მთლიანი მანვენებელი (score).

PWE-ს მომავლის შესახებ არსებობს რადიკალური შეფასებები. მაგ., კელვინი და ჯარეტი თვლიან, რომ PWE არის ისტორიული მითის შედეგი, რომელსაც ამჟამად არანაირი ახსნითი ღირებულება არა აქვს. მკვლევრების მეორე ფრთა (ფერნჰეიმი, მაკელვანდი) თვლის, რომ PWE-ს გარშემო წარმოებულმა ემპირიულმა კვლევებმა დაასაბუთა, რომ PWE მნიშვნელოვანი მადიფერენცირებელი ცვლადია, რომელიც დაკავშირებულია მოტივაციასთან. თუმცა, როგორც აღვნიშნეთ PWE-ს ამჟამად მოცემული სკალები ვერ მოიცავს ყველა იმ განზომილებას, რომელიც მ. ვებერის თეორიაში იგულისხმება და მათ დასახვეწად მნიშვნელოვანი სამუშაოა ჩასატარებელი. ნაკლები ემპირიული კვლევაა ჩატარებული PWE-ს ეტიოლოგიის, მისი დროში სტაბილურობისა ან კულტურალური სპეციფიკის დასადგენად.

მ. ვებერი მსოფლიო რელიგიების ეკონომიკური ეთიკის შესახებ

„პროტესტანტული ეთიკისა და კაპიტალიზმის სულის“ დასრულების შემდეგ მ. ვებერი კვლავ დაუბრუნდა რელიგიისა და ეკონომიკის ურთიერთობის საკითხს და დასვა რელიგიის, რაციონალიზმისა და ეკონომიკის ურთიერთობის საკითხი საპირისპირო კუთხიდან: რატომ არ აღმოცენდა რაციონალური კაპიტალიზმი ჩინეთში, ინდოეთში ან სადმე სხვაგან გარდა დასავლეთისა? როგორც მკვლევრები მიუთითებენ, მ. ვებერი ამ გზით ცდილობს მონიშნოს კიდევ ერთი დასაბუთება პროტესტანტული ეთიკის თეზისისათვის.

კვლევით პროექტში „მსოფლიო რელიგიების ეკონომიკური ეთიკა“ მ. ვებერის მიზანი იყო მსოფლიოს ძირითადი რელიგიების განხილვა ამ თვალსაზრისით, მაგრამ ეს პროექტი დაუმთავრებელი დარჩა და ავტორმა ვერ მოასწრო მუშაობა ქრისტიანობისა და ისლამის ეკონომიკურ ეთიკაზე.

მ. ვებერის ახალი პროექტის ცენტრალური ცნებაა „ეკონომიკური ეთიკის“ ცნება, რაც განსხვავდება იმისგან, რასაც ავტორი მორალურ ეკონომიკას უწოდებდა. მ. ვებერის მიმდევრებს შორის „ეკონომიკური ეთიკის“ ცნების მრავალგვარი ინტერპრეტაცია არსებობს, მაგრამ შედარებით უფრო გავრცელებულია. ამ ცნების შემდგენიანი გაგება: ეკონომიკური ეთიკა არის არა ეთიკური ან თეოლოგიური თეორიები, არამედ ეკონომიკური ქცევის ის პრაქტიკული იმპულსები, რომლებიც შეიძლება მოვიძიოთ რელიგიების პრაგმატულ ან ფსიქოლოგიურ კონტექსტში. ეკონომიკური ეთიკის რელიგიური ტიპი თავის სრულ გამოხატულებას პოულობს ერთი რომელიმე სოციალური სტრატის მეშვეობით, რომელიც ამ ეთიკის ტიპური მატარებელია. ეკონომიკური ქცევა ზოგადად მხოლოდ რელიგიისაგან ფორმირებული არ არის. მისი ფორმირების მნიშვნელოვანი ფაქტორებია აგრეთვე „ეკონომიკური გეოგრაფია“ და ისტორია.

ჩინეთის, ინდოეთისა და პალესტინის მაგალითზე მ. ვებერი აღწერს კონფუციანიზმის, ინდუიზმისა და იუდაიზმის ეკონომიკური ეთიკის სპეციფიკურ მხარეებს და ადგენს, რომელ სოციალურ სტრატაში პოვა ამ ეთიკამ თავისი შედარებით სრულყოფილი გამოხატულება. პროტესტანტული ეთიკისაგან განსხვავებით, ამ შრომაში მ. ვებერი ეხება ეკონომიკური ეთიკის იმ ასპექტებსაც, რომლებიც არ გამომდინარეობენ რელიგიური მოძღვრებიდან.

ეკონომიკური ეთიკის ნორმები იყოფა რამდენიმე კატეგორიად: ნორმები მუშაობის შესახებ; ნორმები სიმდიდრისა და ქონების ფლობის შესახებ; ნორმები ვაჭრობის, ინდუსტრიისა და ფინანსების შესახებ; ნორმები ეკონომიკური ცვლილებისა და ტექნიკური ინოვაციის შესახებ; ნორმები ქველმოქმედებასა და სხვა ეკონომიკურ აქტორებზე.

მაგ., რელიგიების უმრავლესობა არ ამართლებს ფულის გასესხებას მოგების მიღების მიზნით და ვაჭრობას უყურებს როგორც თადლითობის ფორმას.

ჩინეთის რელიგიასთან მიმართებაში მ. ვებერი სვამს ორ კითხვას: რატომ არ აღმოცენდა რაციონალური კაპიტალიზმი ჩინეთში და რა როლი შეასრულა ამაში კონფუციანელობის ეკონომიკურმა ეთიკამ?

„ეკონომიკის ზოგად ისტორიაში“ მ. ვებერი მიუთითებს რაციონალური კაპიტალიზმის ფორმირებისთვის ხელსაყრელ იმ ინსტიტუციონალურ ფაქტორებზე, რომლებიც არ არსებობდა

ჩინეთში, ესენია: დამოუკიდებელი ქალაქები, დასავლური ტიპის ბურჟუაზია, პატრიმონიალური სამართლებრივი სისტემა, რაციონალური ტექნოლოგია, მეცნიერება, აღრიცხვიანობა. ჩინელთა ცნობიერება მეტწილად ტრადიციული იყო და ტექნიკური ინოვაცია აღიქმებოდა როგორც საფრთხე „სულების“ მიმართ. ეკონომიკაზე ბატონობდა კლანური ტრადიციონალიზმი და ე.წ. ორმაგი (ინტერნალური და ექსტერნალური) ეკონომიკური ეთიკა. ფაქტორების ეს ჯაჭვი, ძირითადად, სახელმწიფოსთანაა დაკავშირებული და რელიგიური ფაქტორი აქ ნაკლებ როლს თამაშობს.

მიუხედავად იმისა, რომ კონფუციანელობა პურიტანიზმის მსგავსად რაციონალური რელიგია იყო, მათ ეკონომიკურ ეთიკას შორის მნიშვნელოვანი განსხვავებებია: კონფუციანელობა მიმართული იყო არსებული წესრიგის შენარჩუნებისკენ, პურიტანიზმი კი ორიენტირებული იყო ცვლილებებზე. პურიტანიზმი განადიდებდა მოგებისკენ სწრაფვას, კონფუციანელობა ასეთ საქმიანობას ზიზღით უყურებდა. ზოგადად, კონფუციანელობის ეკონომიკურმა ეთიკამ მნიშვნელოვანი დაბრკოლებები შექმნა კაპიტალიზმის განვითარებისთვის.

| კონფუციანელობა | პურიტანელობა |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • კონსერვაციული წესრიგის რწმენა, ტოლერანტული დამოკიდებულება მავნის მიმართ. • არსებული წესრიგისა და პარამონის შენარჩუნებისკენ სწრაფვა. • ყველა ადამიანური ურთიერთობის მართვის ოჯახური პრინციპი. • ნათესაური ურთიერთობები, როგორც ეკონომიკური ტრანსაქციების ბაზისი. • უნდობლობა იმ პირთა მიმართ, რომლებიც ოჯახის, ნათესაობის წევრები არ არიან. • სიმდიდრე როგორც თვითპატივისცემისა და ღირსების ბაზისი. | <ul style="list-style-type: none"> • ერთი ღმერთის რწმენა და მავნის უარყოფა. • პროგრესული ცვლილებების იდეალი. • ყველა ადამიანური ურთიერთობის დაქვემდებარება აბსტრაქტული წესრიგის (ღმერთის) მიმართ. • რაციონალური სამართალი და კონტრაქტი, როგორც ეკონომიკური ტრანსაქციის ბაზარი. • ნდობა ყველა იმ პირის მიმართ, რომლებიც ცაფე სარწმუნოების მიძღვარა. • სიმდიდრე, როგორც სათნო ცხოვრების შედეგი და როგორც პოტენციური ცდუნება. |

იმავე კითხვას სვამს მ. ვებერი ინდური რელიგიის ეკონომიკური ეთიკის მიმართ: შეიძლებოდა თუ არა ის ყოფილიყო რაციონალური კაპიტალიზმის განვითარების ერთ-ერთი დამაბრკოლებელი ფაქტორი?

ყველაზე მნიშვნელოვანი ფაქტორი, დაკავშირებული ინდუიზმთან იყო კასტური სისტემა. ამ სისტემას მხარს უჭერდა აგრეთვე ნათესაობის მტკიცე ინსტიტუტები. კასტური სისტემის მორჩილება იყო რელიგიური ვალდებულება. ინდუიზმის თანახმად, ცხოვრების მიზანი იყო რელიგიური რიტუალების მკაცრი დაცვა შემდგომ ცხოვრებაში უკეთესი პოზიციის უზრუნველსაყოფად. შეუსაბამო პიროვნებასთან ქორწინებას, მასთან ერთად ჭამას, მის შეხებასაც კი ფატალური შედეგები ექნებოდა შემდგომ ცხოვრებაში ადგილის თვალსაზრისით. საშუაოს განსხვავებული ტიპები ასოცირებული იყო განსხვავებულ კასტებთან და ამას რიტუალური შეზღუდვები აკონტროლებდა. ისტორიულად უამრავი კასტა არსებობდა, თუმცა, გამოყოფენ ოთხ ძირითად კასტას: ბრამინებს (სამღვდელოება), რაინდებს, თავისუფლებს და ყმებს.

ინდუიზმის ბევრი რიტუალური წესი პირდაპირ წინააღმდეგობაში მოდიოდა ყველაფერ იმასთან, რასაც შეეძლო ხელი შეეწყოს რაციონალური კაპიტალიზმის განვითარებისთვის. ინდუიზმი გამოხატავდა ზიზღსა და ძლიერ შიშს ყოველგვარი ტექნიკური ინოვაციის მიმართ; ერთი საშუაოდან მეორეზე გადასვლა და მისწრაფება სოციალური მობილობისკენ აბსოლუტურად დაუშვებელი იყო.

ინდუიზმი, ასევე პროტესტანტიზმისგან განსხვავებით, უარყოფდა ამქვეყნიური სამყაროს არსებობას და კლავდა ყოველგვარ „პრაქტიკულ იმპულსს“ რაციონალური ეკონომიკური საქმიანობისკენ. როგორც ჩინეთში, ასევე ინდოეთში გლეხები ცხოვრობდნენ ღრმა მაგიური რწმენების ზეგავლენის ქვეშ.

ამდენად, ინდუიზმის ეკონომიკური ეთიკა შეიცავდა ყველა იმ ელემენტს, რომელსაც შეეძლო ხელი შეეშალა რაციონალური კაპიტალიზმის ან მისი წინაპირობების ჩამოყალიბებისთვის. თუმცა, ინდოეთის ინსტიტუციონალური გარემო შედგებოდა კაპიტალიზმის დამაბრკოლებელი უამრავი ინსტიტუტისგან და რელიგიას მათ შორის არ ჰქონდა გადამწყვეტი მნიშვნელობა.

რაც შეეხება ანტიკურ იუდაიზმს, ის მნიშვნელოვნად, განსხვავდება ჩინური და ინდური რელიგიებისგან.

მ. ვებური გამოყოფს იუდაიზმის ერთ-ერთ უმნიშვნელოვანეს მახასიათებელს, რომელსაც გარკვეული გარღვევის, გადატრიალების მნიშვნელობა ენიჭება კაცობრიობის ისტორიაში. ესაა მაგიის უარყოფა. მაგიის უარყოფამ დიდი წვლილი შეიტანა თანამედროვე დასავლური საზოგადოებისა და მისი ეკონომიკის გარკვეული სახით ფორმირებაში.

იმ ანტიკურ პერიოდში, პალესტინაში, სოციალურ ჯგუფებს შორის არ იყო შტკიცე ერთობა, მაგრამ ომის დროს გარკვეული სოციალური ჯგუფები იკრიბებოდნენ კონფედერაციაში იაჰვეს¹ პროტექციის ქვეშ. იაჰვე იყო ღმერთი, რომელიც ძლიერ კონკურენციას უწევდა ორგიასტული და მაგიური ელემენტების შემცველ ღმერთებს.

იაჰვეიზმმა დიდი როლი შეასრულა მაგიისა და რიტუალიზმის წინააღმდეგ კამპანიაში, სამართლის მოძღვრებისთვის დიდი მნიშვნელობის მინიჭების საშუალებით. წინასწარმეტყველები მაგიასთან ბრძოლის პროცესში მოუწოდებდნენ მათ მხარდამჭერებს მიჰყოლოდნენ იაჰვეს პრინციპებს ყოველდღიურ ცხოვრებაში. ამ მოძრაობის საბოლოო შედეგი გახდა იუდაიზმი. ეს იყო კაცობრიობის ისტორიაში პირველი რელიგია, რომელმაც გაწყვიტა კავშირი მაგიასთან. აღმოსავლური რელიგიებისგან განსხვავებით, რომლებიც ამქვეყნიერებისგან განდგომას ქადაგებდნენ, იუდაიზმი იყო ამქვეყნიურ სამყაროზე ორიენტირებული.

ერთ-ერთი ფაქტორი, რომლის გამოც ხდებოდა ებრაელთა სეგრეგაცია, იყო სწორედ იაჰვესა და საკუთარი ერის გამორჩეული მისიის აღიარება.

თვით ებრაელების რელიგიური წესებიც გამოყოფდა ებრაელებს არაებრაელებისგან. მაგ., მევახშეობა სავსებით დასაშვები იყო არაებრაელთა მიმართ, მაგრამ მას არ ამართლებდნენ საკუთარი ტომის წარმომადგენელთა მიმართ.

ასიმილაციის შიშის გამო ებრაელმა სამღვდელოებამ გაამკაცრა რელიგიური რიტუალები და ამის შედეგი გახდა სრული რიტუალური სეგრეგაცია.

როგორც ვხედავთ, იუდაიზმის ეკონომიკური ეთიკა მთლიანად ეყრდნობოდა ორმაგი ეთიკის, პრინციპებს, რაც რაციონალური კაპიტალიზმის განვითარებისთვის მნიშვნელოვან დაბრკოლებას წარმოადგენდა.

¹ იაჰვე — ომის ღმერთი მთებიდან.

მიუხედავად იმისა, რომ იუდაიზმს ჰქონდა ძლიერი რაციონალური ელემენტები (მაგ., თვითდაკვირვება, თვითკონტროლი), მისი ეკონომიკური ეთიკა მნიშვნელოვნად განსხვავდება ასკეტური პროტესტანტიზმისგან. ასკეტური პროტესტანტიზმი გამოდგება ისეთ მოვლენებს, როგორცაა მეფასშეობა და პოლიტიკური კაპიტალიზმი. ებრაელ ბიზნესმენებს შორის კი ეს საქმიანობა საკმაოდ გავრცელებული ფორმა იყო. მ. ვებერი თვლის, რომ იუდაიზმის მიმდევრებმა ვერ განავითარეს რაციონალური კაპიტალიზმის მეტნაკლებად გამოკვეთილი ფორმა. ებრაელი ვაჭრების კაპიტალიზმს ის უწოდებს „პასიურ კაპიტალიზმს“ და მიიჩნევს კომერციული კაპიტალიზმის ერთ-ერთ ფორმად, თუმცა ის, რომ იუდაიზმმა უარყო მაგია, შეიძლება ჩაითვალოს იმ ფაქტორად, რომელმაც საუკუნეების განმავლობაში განვითარება პოვა და ხელი შეუწყო რაციონალური კაპიტალიზმის ჩამოყალიბებას.

სამწუხაროდ, მ. ვებერმა ვერ შეძლო მსოფლიო რელიგიების ეკონომიკურ ეთიკასთან დაკავშირებული კვლევის დასრულება, ისლამისა და ქრისტიანობის ეკონომიკური ეთიკის ანალიზი. მაგრამ არსებობს მისი მოკლე კომენტარები ისლამის შესახებ „ეკონომიკასა და საზოგადოებაში“. ისლამსა და პურიტანულ ეთიკას შორის იგი ერთ უმნიშვნელოვანეს განსხვავებას ხედავს: პირველ რიგში, ისლამის მიმდევრისგან განსხვავებით, პურიტანული ბიზნესმენისთვის მიუღებელი გამდიდრება ომთან დაკავშირებული საქმიანობის შედეგად. ცოდვის ისლამური გაგება უფრო მეტად რიტუალური და ფსიქოლოგიური ხასიათის იყო და ამის გამო ღრმად ვერ შეაღწია მორწმუნეთა ცნობიერებაში და ვერ იქცა იმ ფაქტორად, რომელიც უბიძგებდა მორწმუნეს თავისი ცხოვრების მეთოდური და რაციონალური კონტროლისკენ.

მ. ვებერის მიდგომას მსოფლიო რელიგიების ეკონომიკური ეთიკის კვლევის მიმართ ა. კოლინზი უწოდებს ისტორიციზმს, ვ. შლუხტერი კი – „კონსტელაციურ აღწერას“.

ამ კვლევების შინაარსის კრიტიკა ხდებოდა ისევ მ. ვებერის მიდგომის არასწორი ინტერპრეტაციის საფუძველზე: მაგ., მ. ვებერს ბრალს ხდებდნენ, რომ თითქოს მისი თეორიის თანახმად ჩინეთში, ინდოეთში ან სადმე სხვაგან კაპიტალიზმი არ განვითარდა იმიტომ, რომ იქ არ იყო ასკეტური პროტესტანტიზმის მსგავსი რელიგია. როგორც უკვე მრავალჯერ აღვნიშნეთ, მ. ვებერის არაერთი შრომა და, მით უმეტეს, ჩვენ

მიერ წარმოდგენილი ბოლო კვლევა არ ეფუძნება მხოლოდ ერთი ფაქტორის ანალიზს და მით უმეტეს – მისთვის კაუზალური მნიშვნელობის მიწერას.

როგორც რ. სვედბერგი მიუთითებს, მ. ვებერის თეორიის კრიტიკა ძირითადად პოლემისტურ და იდეოლოგიურ ხასიათს ატარებს. მ. ვებერის მიერ კაპიტალიზმისა და პროტესტანტული ეთიკის ერთმანეთთან დაკავშირებას, კაპიტალიზმის მრავალფაქტორიან თეორიასა და მსოფლიო რელიგიების ეკონომიკური ეთიკის კვლევას ეკონომიკურ სოციოლოგიაში ერთ-ერთ უმნიშვნელოვანეს მიღწევად თვლიან. სწორედ მ. ვებერმა შემოგვთავაზა იმ გზების ანალიზი, რომლებიც გვიჩვენებენ თუ როგორ ხდება ეკონომიკური ქცევის კონსტრუირება კულტურალურად, ფსიქოლოგიურად და ეთიკურად.

2. ე. დიურკჰეიმი და მისი მიმდევრები რელიგიისა და ეკონომიკის კავშირის შესახებ

მ. ვებერის ანალიზი უფრო მეტად ფოკუსირებულია რელიგიის ეთიკურ, რაციონალურ-კოგნიტურ განზომილებაზე. ე. დიურკჰეიმის ინტერესის სფეროა რელიგიის სიმბოლურ-რიტუალური მხარე, თუმცა საერთოდ რელიგიისა და ეკონომიკის კავშირის საკითხებში ე. დიურკჰეიმის ნააზრევში ნაკლები სივრცე დაიკავა.

ამ ორ ფენომენს შორის ურთიერთობა განიხილება როგორც ურთიერთობა ზოგადად საკრალურსა და ამქვეყნიურს შორის. თუ არსებობს შინაგანი დაძაბულობა რელიგიურ კონცეფციებსა და ეკონომიკურ კონცეფციებს შორის, ეს ორი რეალობა სიმბოლურად გამიჯნული უნდა იყოს ერთმანეთისაგან. საერთოდ, ამ ტიპის გამიჯვნა არსებითია სოციალური წესრიგის თვალსაზრისით. როგორც უკვე აღინიშნა, მ. ვებერი ეძებს საკრალურსა და ამქვეყნიურს შორის არსებული დაძაბულობის მინიმიზაციის წერტილებს; როგორ ხდება საკრალურის სეკულარიზაცია ეკონომიკური მოქმედების გზით და როგორ ხდება ეკონომიკური მოქმედების ლეგიტიმაცია საკრალურის მიერ.

ე. დიურკჰეიმში ყურადღებას ამახვილებს იმ შეზღუდვებზე, რომლებსაც ეს ორი სფერო უწესებს ერთმანეთს სიმბოლური ურთიერთქმედების გზით.

მაგ., გაჭირვებულთა დასახუქრება ან ქველმოქმედება ეკონომიკური საქმიანობის გარკვეული შეზღუდვაა. ეს ნიშნავს, რომ ურთიერთქმედების პროცესში ერთგება ეკონომიკური ღირებულებების ალტერნატიული ღირებულებები. ღარიბებთან დამოკიდებულების რელიგიური მოტივებით შთაგონებული მოქმედება შეიძლება უფრო ღირებული აღმოჩნდეს, ვიდრე მაგ., ახალი ნიეთის შექმნის სურვილი. ეს კონკრეტული მაგალითი გვიჩვენებს ეკონომიკურ და არაეკონომიკურ მოქმედებას შორის გარკვეულ სიმბოლურ ზღვარს (დასახუქრება სიმბოლური აქტია, რომელსაც განსხვავებული კულტურალური კონოტაცია აქვს). რელიგია არის ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი გზა, რომლითაც შეიძლება „სპეციალური ფულის“ სიმბოლური განსაზღვრება.

ძლიერი რელიგიური ორიენტაციის უპირატესობა ისაა, რომ მას შეუძლია ეთიკურ და ეკონომიკურ ღირებულებებს შორის დაძაბულობის მოხსნა ღირებულებათა იერარქიის დაწესების გზით.

ე. დიურკჰეიმის შემდგომი ეპოქის ფუნქციონალისტები და ნეოფუნქციონალისტები მიუთითებენ იმ გზებზე, რომელთა მეშვეობით შეიძლება რელიგიამ გავლენა მოახდინოს ეკონომიკურ ცხოვრებაზე:

- რელიგიური რწმენების სისტემამ შეიძლება მოახდინოს იმ გზებისა და მეთოდების ლეგიტიმაცია, რომლის მიხედვითაც ეკონომიკური რესურსები არათანაბრად ნაწილდება საზოგადოებაში.

- რელიგიურმა რწმენებმა შეიძლება გარკვეული წვლილი შეიტანოს იმ ნორმების (მაგ., ნდობა, კონტრაქტის პრიორიტეტი) გამართულად ფუნქციონირებაში, რომლებსაც ეყრდნობა ეკონომიკური ინტერაქცია.

- რელიგიამ შეიძლება მოახდინოს ფიზიკურ გარემოსთან ადაპტაციისთვის აუცილებელი ცოდნის კოდირება და დაცვა.

- რელიგიურმა რწმენებმა შეიძლება გამართლება გამოუძებნოს იმ ეკონომიკურ აქტივობას, რომელმაც წარმოშვა გაუთვალისწინებელი შედეგები.

ასეთი კავშირების საიდუსტრაციოდაა წარმოდგენილი პრემოდერნული საზოგადოებების ანთროპოლოგიური და შუა საუკუნეების ევროპის ისტორიული კვლევები. მაგ., შუა საუკუნეების სტრატეგიკაციულმა სისტემამ მიიღო ლეგიტიმაცია პაპების დეკლარაციებიდან და ასეთი სისტემების თავსმოხვევა ხდებოდა კოლონიზებულ ხალხებზე სამუშაო პროცესებში მისიონერებისა და სამღვდლოების პირდაპირი ჩარევის გზით.

ფიზიკურ გარემოსთან ადაპტაციის გარკვეული საშუალებები კოდირებული იყო რელიგიურ კალენდრებში, რელიგიური ინსტიტუტები საზოგადოებას სთავაზობდა არა მხოლოდ ემოციურ კომფორტს, არამედ – ფიზიკურ დახმარებასაც ეკონომიკური გაჭირვების დროს და ა.შ.

მიუხედავად გარკვეული თეორიული სქემების შემოთავაზებისა და დაგროვილი ემპირიული მასალისა, ფუნქციონალური პარადიგმის მემკვიდრეობა გაცილებით უფრო მწირია, ვიდრე ვებერთიანული მიდგომის მიღწევები რელიგიასა და ეკონომიკას შორის კავშირის კვლევის სფეროში.

3. რელიგიასა და ეკონომიკას შორის კავშირის კვლევა თანამედროვე ეკონომიკურ სოციოლოგიაში

თანამედროვე ინდუსტრიულ საზოგადოებაში სეკულარიზაციის ეკონომიკური და რელიგიური ინსტიტუტების ერთმანეთისაგან დიფერენციაციის პირობებში რელიგიის გავლენა სხვა სოციალურ ინსტიტუტებზე შემცირდა. როგორც თანამედროვე მკვლევრები მიუთითებენ, ამჟამად რელიგიის როლი უფრო რეაქტიულია, ვიდრე პროაქტიური, ის უფრო მეტად მიმართულია სოციალურ კონტროლზე, ვიდრე არსებული წესრიგის ტრანსფორმაციაზე. სოციოლოგები უფრო ხშირად რელიგიას ეკონომიკურ ინსტიტუტებთან მიმართებაში განიხილავენ როგორც დამოკიდებულ ცვლადს და აღწერენ იმ ფაქტორებს, რომლებიც ზეგავლენას ახდენენ რელიგიაზე. ეს ფაქტორებია: ინდუსტრიალიზაცია, კეთილდღეობის ზრდა, ურბანიზაცია, კლასობრივი ურთიერთობები, მიგრაცია, ეთნიკური კონფლიქტები და ა.შ. როგორც რ. ვუტნოუ წერს, ამჟამად „რელიგიონისტები“ უფრო მეტად არიან შეშფოთებულნი მათ

სფეროზე ეკონომიკური განვითარების ზემოქმედებით, ვიდრე ეკონომისტები მათ სფეროზე რელიგიის გავლენით.

რა თქმა უნდა, არსებობს უამრავი შეფასებითი მსჯელობა და დამოკიდებულება იმ ფაქტის მიმართ, რომ ხდება საკრალურის მთლიანად ასიმილირება ეკონომიკურ რეალობასთან, ეკონომისტური აზროვნების წესის ექსპანსია მისთვის რელევანტური საგნის ფარგლებს გარეთ. მკვლევართა ნაწილი ამ პროცესებს მიიჩნევს მთელი საზოგადოების ეთიკური ეროზიის მაგალითებად, ნაწილი თვლის, რომ პროფესიონალიზმი, ადამიანის ქცევის ეკონომისტური მოდელი, საბაზრო კაპიტალიზმი თვითონ გადაიქცა „რელიგიურ რწმენებად“. ეს პროცესი განსაკუთრებით შესამჩნევი გახდა კომუნისტური რეჟიმების კოლაფსის შემდეგ, როდესაც კაპიტალიზმი უკვე თავისთავად ნაგულისხმევ (taken for granted) „სიკეთედ“ მოიაზრება.

როგორც რ. გუტნოუ აღნიშნავს, XX საუკუნის ბოლო ათწლეულებში ე.წ. ახალი ეკონომიკური სოციოლოგიაც უფრო ნაკლებ ყურადღებას უთმობს ეკონომიკისა და რელიგიის კავშირის კვლევას, რადგან რელიგიური იდეების ზეგავლენა ეკონომიკურ ცხოვრებაზე დასავლურ სამყაროში ისეთი ძლიერი აღარაა და სოციოლოგთა ნაწილი ამ საკითხს წარსულის საკუთრებად თვლის.

70-იანი წლებიდან ამ საკითხისადმი ინტერესი დაჩრდილა ახალი რელიგიური მოძრაობების დინამიკის შესწავლამ, თუმცა რელიგიასა და ეკონომიკურ ცხოვრებას შორის კავშირი თანამედროვე ეპოქაშიც სახეზეა: რელიგიური ინსტიტუტები ეწევიან გარკვეულ ეკონომიკურ ტრანსაქციებს, რომელთა შედეგად ხდება ფულის მნიშვნელოვანი მასის აკუმულირება და განაწილება არამომგებიან სექტორში; რელიგიური მოღვაწეები ხშირად მონაწილეობენ დებატებში ეკონომიკური რეფორმებისა და ეკონომიკური სამართლიანობის შესახებ; კონსერვატიული რელიგიური მიმდინარეობები ხელს უშლიან ქალების მონაწილეობას შრომის ბაზარზე; მიგრაციის პროცესების შედეგად განსხვავებული რელიგიები და ეთნიკური ჯგუფები იკავებენ განსხვავებულ ნიშებს ეკონომიკურ ბაზარზე. მაგ., ამერიკის შეერთებულ შტატებში ისტორიული დაყოფა კათოლიკებსა და პროტესტანტებს შორის, ებრაელებსა და ქრისტიანებს შორის შეიცვალა ახალი დაყოფით ესპანური და ანგლო-საქსური წარმოშობის ამერიკელებს, აზიელ ემიგრანტებს, მუსულმანებსა და ქრისტიანებს შორის.

ახალი დაყოფის მნიშვნელოვანი ასპექტია ე.წ. ცხოვრების სტილი, რომელიც თავის თავში მოიცავს განსხვავებულ სექსუალურ პრაქტიკებსა და სოციომორალურ ორიენტაციებს, რომლებზეც რელიგიური ფაქტორების გავლენა ნაკლებია, მაგრამ მაინც არსებობს.

რ. ვუტნოუს აზრით, სოციალ-ეკონომიკური ცხოვრების ეს ახალი რეალიები გარკვეულ პოტენციალს წარმოქმნის რელიგიასა და ეკონომიკურ ქცევას შორის კავშირის კვლევის ახალი ტალღისთვის.

რელიგიური ცნობიერების ზეგავლენა უფრო ძლიერია ისლამური ქვეყნების პოლიტიკურ და ეკონომიკურ საქმიანობაზე. ისლამისტური მიმდინარეობები კვლავ იბრძვიან „მევახშეობის“ ინსტიტუტის წინააღმდეგ, ამ ინსტიტუტის გამოხატულებად მიიჩნევა აგრეთვე საფინანსო ინსტიტუტების საპროცენტო განაკვეთების მარეგულირებელი ნორმებიც. ფუნდამენტალისტები იბრძვიან, ზოგადად ინოვაციისა და კერძოდ, ეკონომიკური ტექნოლოგიების წინააღმდეგ, რაც მათი აზრით ბაზისურ საფრთხეს უქმნის ისლამური საზოგადოების ტრადიციული ცხოვრების წესს.

„აზიური ეკონომიკური სასწაულის“ საკითხთან დაკავშირებით, ხშირია მითითება რელიგიურ ფაქტორებზე შრომის ორგანიზაციის პროცესში. თუმცა აქ რელიგია განიხილება როგორც უფრო ფართო კულტურალური კონტექსტის ნაწილი, რომელიც თავის მხრივ გავლენას ახდენს ბიზნესკულტურის ჩამოყალიბებაზე.

როგორც გლოკი და ბელაპი (1976) მიუთითებენ, ევროპისა და ამერიკის საშუალო და ზედა საშუალო კლასებში პოპულარობას იხვეჭს ახალი რელიგიური მიმდინარეობები და სპირიტუალისტური დისციპლინები, რომლებიც პერსონალურ, თვითექსპრესიაზე მიმართულ ქცევას ანიჭებენ უპირატესობას მომგებიანი შრომითი და პროფესიული საქმიანობისადმი ერთგულებასთან შედარებით.

80-იანი წლების ბოლოდან სახეზეა მოგებაზე ორიენტირებული პროფესიონალური საქმიანობის ფილოსოფიის აღორძინება ნეოლიბერალების (UPPIES - Young Professionals) მიერ, თუმცა ეს მოძრაობა შედარებით ინდიფერენტულია რელიგიური საკითხების მიმართ.

რ. ვუტნოუ თვლის, რომ მიუხედავად ზემოთ აღნიშნული პროცესებისა, რელიგიური ინსტიტუტები ქვეყნების უმრავ-

ლესობაში ჯერ კიდევ ძლიერნი არიან იმისთვის, რომ გამოხატონ თავისი აზრი ეკონომიკური საქმიანობის, ეკონომიკური სამართლიანობის შესახებ საჯარო დისკურსში და დაიცვან თავისი ინტერესები, იდეოლოგია. მსოფლიოს ყველა რელიგიას აქვს რაღაც სათქმელი მუშაობის, ფულისა და მატერიალური ქონების ფლობის შესახებ. რელიგიური ინსტიტუტები სწავლობენ თანამედროვეობასთან ადაპტაციას, თუმცა მათ უკვე ძლიერ კონკურენციას უწევენ სპირიტუალისტური დისციპლინები, რომლებიც დასაველეთის ქვეყნების შეძლებულ ზედა ფენებში დიდი პოპულარობით სარგებლობენ და საკითხი იმის შესახებ თუ როგორია მათი ზემოქმედება ეკონომიკურ ქცევაზე თავის მკვლევარებს ელოდება.

ძირითადი კატეგორიები: კაუზალობა და ადეკვატურობა პროტესტანტული ეთოსი, რაციონალური კაპიტალიზმი, ინსტრუმენტული რაციონალობა, ინტერნალური და ესტერნალური ეთიკა

სადისკუსიო თემა: რამდენად ადეკვატურად ხდება მკვებერის თეორიის ინტერპრეტაცია თეორიის კრიტიკოსთა მიერ?

ძირითადი ლიტერატურა

1. Weber M., Economy and Society, University of California Press, 1979.
2. Weber M., Religious Rejections of the World and Their Directions, in: Weber M., Essay in Sociology, New-york: Oxford University Press, 1958.
3. Вебер М., Протестантская этика и дух капитализма, в книге: М. Вебер, Избранные произведения, Москва, „Прогресс“, 1990.

დამატებითი ლიტერატურა

4. Bendix R., Max Weber, An Intellectual Portrait, University of California Press, 1977.
5. Collins R., Weber's Last Theory of Capitalism: A Systematization, in: The Sociology of Economic Life, Edited by Granovatter M., Swedberg R., Westview Press, 1992.

6. S w e d b e r g R., Max Weber and the Idea of Economic Sociology, Princeton University Press, 1998.
7. W u t h n o w R., Religion and Economic Life, in: The handbook of Economic Sociology, Edited by S m e l s e r N., S w e d b e r g R., Princeton University Press, 1993.

თემა V. ეკონომიკა და პოლიტიკა

როგორც ფ. ბლოკი მიუთითებს, სახელმწიფოს როლი ეკონომიკაში იყო და არის სოციალური თეორიისა და პოლიტიკის ცენტრალური საკითხი საუკუნეების მანძილზე. ეს გამოიხატა ლიბერალიზმსა და აბსოლუტიზმს, „კაპიტალიზმსა“ და „სოციალიზმს“ შორის ბრძოლაში. როგორც სოციოლოგები მიიჩნევენ, ამის გამო დისკუსიები ამ საკითხის გარშემო ყოველთვის იდეოლოგიზებული იყო, ბოლოს ნორმატიულ დისკუტში „ეფლობოდა“.

ფ. ბლოკი სახელმწიფოსა და ეკონომიკის ურთიერთობების კვლევისას განასხვავებს ძველ და ახალ პარადიგმებს და XIX საუკუნის სოციალურ თეორეტიკოსთა ნააზრევს ძველი პარადიგმის ფარგლებში ათავსებს.

ძველი პარადიგმა ემყარება ორ ბაზისურ დაშვებას. პირველი დაშვება გულისხმობს, რომ სახელმწიფო და ეკონომიკა არის ანალიტიკურად გაყოფადი ფენომენები, რომელთაგან თითოეული მუშაობს თავის „კოორდინატთა დერძისთვის“ დამახასიათებელი პრინციპით.

ასეთი მიდგომის ფარგლებში შესაძლოა სახელმწიფოს ეკონომიკაში „ჩარევის“ მექანიზმების აღწერა.

მეორე ბაზისური დაშვება გულისხმობს, რომ შესაძლებელია ყველა არსებული და წარმოსახვითი საზოგადოების განლაგება ერთ კონტინიუმზე. ამ კონტინიუმის ერთ განაპირა პუნქტზე თავსდება ეკონომიკაში მინიმალურად ჩარევაზე ორიენტირებული, კლასიკური ლიბერალიზმის სახელმწიფო და მეორე განაპირა პუნქტზე – სახელმწიფო, რომელიც თავის თავზე იღებს ეკონომიკური წარმოებისა და დისტრიბუციის ყველა ფუნქციას და არ ტოვებს სივრცეს საბაზრო ტრანსაქციებისთვის.

ძველი პარადიგმის ფარგლებში შესაძლებლად ითვლება ნორმატიული დისკუტი იმის თაობაზე, თუ რომელია იდეალური წერტილი ამ კონტინიუმზე. ხშირად ამ კონტინიუმს

მემარცხენეობა-მემარჯვენეობის კონტინიუუმსაც უწოდებენ. „მემარჯვენე“ ეკონომიკაში სახელმწიფოს ჩაურევლობის პრინციპებს იცავს, „მემარცხენე“ კი – „ძლიერ სახელმწიფოს“ უჭერს მხარს.

1. სახელმწიფოსა და ეკონომიკის ურთიერთობის იდეალურ-ტიპური მოდელები

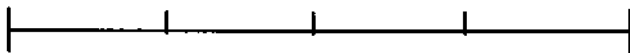
ფაქტობრივად, მემარჯვენეობისა და მემარცხენეობის დისპუტი შეიძლება მოვიაზროთ ეკონომიკური ეფექტურობისა და სოციალური სამართლიანობის დილემად. ორივე მიდგომას საფუძვლად უდევს გარკვეული სოციალური ფილოსოფია, რომელსაც ხშირად კულტურალურ ტრადიციებთანაც აკავშირებენ.

ფ. ბლოკი ამ კონტინიუუმის გასწვრივ ალაგებს ხუთ იდეალურტიპურ სახელმწიფოს:

ბაზრის თვითრეგულაციის ხარისხი

დაბალი ————— მაღალი

| | | | | |
|-------------------------|--|--------------------------------|--|------------------------------------|
| სოციალისტური სახელმწიფო | განვითარებაზე ორიენტირებული სახელმწიფო | სოციალური უფლებების სახელმწიფო | მაროეკონომიკური სტაბილიზაციის სახელმწიფო | საზოგადოებრივი საქონლის სახელმწიფო |
|-------------------------|--|--------------------------------|--|------------------------------------|



1 საზოგადოებრივი საქონლის სახელმწიფო (Public goods state)

ასეთი სახელმწიფო ეყრდნობა იმ ძირითად არგუმენტს, რომ სახელმწიფომ უნდა აწარმოოს მხოლოდ იმ სახის საქონელი ან მომსახურება, რომელსაც ვერ უზრუნველყოფს ბაზარი. საზოგადოებრივი საქონელი განისაზღვრება როგორც საქონელი ან მომსახურება, რომელიც ხელმისაწვდომი უნდა იყოს სახელმწიფოს ყველა მოქალაქისთვის ერთ ფასში.

ეს არის კლასიკური ლიბერალიზმის, მემარჯვენეობის პოზიცია, რომელსაც ჯერ კიდევ ა. სმიტი გამოხატავდა. იგი თვლიდა, რომ სუვერენს აქვს მხოლოდ სამი მოვალეობა: ეროვნული თავდაცვის სამართლებრივი გარემოს უზრუნველყოფა და იმ საჯარო ინსტიტუტების მხარდაჭერა, რომლებიც აუცილებელია საზოგადოების ფუნქციონირებისთვის და რომელიც გამორიცხავს მოგების მიღების შესაძლებლობას ინდივიდებისა ან ინდივიდების მცირე ჯგუფისთვის. ასეთი ინსტიტუტის მაგალითად შეიძლება გამოდგეს ქალაქის პარკები, რომლებსაც დიდი მოგების მოტანა არ შეუძლიათ, რადგან ძალზე ძნელია მათი გამოყენებისთვის გადასახადების ამოღება. ასეთი საზოგადოებრივი საქონლის სხვა მაგალითებია: გზები და არხები ან ფუნდამენტური მეცნიერების დაფინანსება და გარემოს დაბინძურების წინააღმდეგ ბრძოლა და ა.შ.

საზოგადოებრივი საქონლის სახელმწიფო სახელმწიფოსა და ეკონომიკის დამოკიდებულების უადრესად ლიბერალურ ფორმად ითვლება.

როგორც ხშირად მიუთითებენ, მიუხედავად იმისა, რომ ლიბერალიზმი დასავლეთში ერთ-ერთი ყველაზე გავრცელებული დოქტრინაა, მისი არსის გასაგებად აუცილებელია იმ ზედსართავი სახელის გამოყენება, რომელიც გამოხატავს მის კონოტაციებს. ორი ყველაზე ფართოდ გავრცელებული იდეოლოგიაა სოციალური ლიბერალიზმი და ეკონომიკური ლიბერალიზმი. ლიბერალიზმის განსხვავებული ინტერპრეტაციები გამომდინარეობს ინდივიდსა და სახელმწიფოს შორის მორალურად გამართლებული ურთიერთობის ტიპის ინტერპრეტაციისგან.

ლიბერალიზმი ტრადიციულად მიიჩნევს, რომ პიროვნებისა და სახელმწიფოს ან რაიმე ტიპის ორგანიზებული ჯგუფის ურთიერთობისას პიროვნება უნდა განიხილებოდეს როგორც პრიორიტეტი. სახელმწიფომ კი უნდა შექმნას პიროვნების თავისუფლების დამცველი მექანიზმები.

ლიბერალიზმი იმპლიციტურად მოიცავს თავის თავში უნივერსალიზმს, რაც გულისხმობს მორალურ ვალიდურობას ისტორიული და სოციალური პირობებისგან დამოუკიდებლად.

თანამედროვე დასავლური სოციალური ლიბერალიზმი სათავეს იღებს ჯ. ლოკისა და ფრანგი განმანათლებლების ფილოსოფიურ დოქტრინებში, რომლებიც გულისხმობენ რომ ყოველგვარი პოლიტიკური მოწყობისთვის პირველადი პრინციპი

უნდა იყოს პიროვნების თავისუფლების ხარისხის მაქსიმიზაციაზე მიმართული ინსტიტუტების შექმნა.

ეკონომიკური ლიბერალიზმი უკავშირდება *Laisser-faire*¹ ეკონომიკასა და უტილიტარიზმს. ეკონომიკური და სოციალური ლიბერალიზმისა და მემარჯვენეობა-მემარცხენეობა განზომილების ურთიერთდამოკიდებულება ერთგვაროვანი არ არის. მემარჯვენეები, როგორც წესი, ეკონომიკური ლიბერალიზმის მომხრეები არიან. ისინი მხარს უჭერენ მაქსიმალურ ეკონომიკურ თავისუფლებას, სახელმწიფოს მინიმალურ ჩარევას ეკონომიკაში, არიან ეკონომიკური ვგალიტარიზმის მოწინააღმდეგეები.

რაც შეეხება მემარჯვენეებს სოციალურ საკითხებში, ისინი ნაკლებად უჭერენ მხარს იმ აზრს, რომ ცხოვრების წესის არჩევა მხოლოდ ინდივიდუალური დეტერმინაციისა და იმ მორალური ცოდნის ფუნქციაა, რომელიც ინდივიდს აქვს. მემარჯვენეები ტრადიციული მორალური წესრიგის აპოლოგეტები არიან.

მემარცხენეები, როგორც წესი, ნაკლებად ლიბერალები არიან ეკონომიკაში, ვიდრე მემარჯვენეები. სოციალური სამართლიანობის კონცეფციას ეძლევა უფლება ჩაერიოს ეკონომიკის ბუნებრივ ფუნქციონირებაში. სახელმწიფოს ფუნქციაა შეარბილოს თავისუფალი ბაზრის პრინციპების მოქმედების შედეგად წარმოქმნილი მკვეთრი ეკონომიკური უთანასწორობა საზოგადო სიმდიდრის რედისტრიბუციის მექანიზმების (საგადასახადო სისტემა, სადაზღვევო სისტემა და ა.შ.) გამოყენებით. რაც შეეხება სოციალურ საკითხებს და ცხოვრების წესის არჩევას, მემარცხენეები აქ უფრო მეტად ლიბერალები არიან, ვიდრე მემარჯვენეები. როგორც წესი, ისინი მხარს უჭერენ უმცირესობების (ცხოვრების წესის არჩევის თვალსაზრისითაც) უფლებების დაცვასა და ადამიანის უფლებები მათი პოლიტიკური დოქტრინების ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი საკითხია.

კლასიკური და ეკონომიკური ლიბერალიზმის, *Laisser-faire* ეკონომიკის პრინციპები ჩამოაყალიბა ა. სმიტმა (1723—1790).

¹ *Laisser-faire* — ა. სმიტი იხსენებს ფრანგი სახელმწიფო მოღვაწის ისტორიას, რომელმაც კაპიტალისტს კკითხა, თუ როგორ შეუძლია სახელმწიფოს დაქმნაროს მას. კაპიტალისტმა უპასუხა: „Laissez-nous faire“ (თავი დაგვანებეთ). ამ დროიდან მოყოლებული ტერმინი „Laisser-faire“ ნიშნავს ეკონომიკის რეგულირებაში სახელმწიფოს უფლებების შეზღუდვის პოლიტიკას.

„Homo Economicus“ სწორედ ადამ სმიტის ქმნილებაა. მართალია, ამ ცნების ფორმულირება ცოტა მოგვიანებით მოხდა, მაგრამ ცნების ავტორები სწორედ ა. სმიტის შეხედულებებს ეყრდნობოდნენ.

ა. სმიტის თეორიის ყველაზე პოპულარული ცნებაა ე.წ. „უხილავი ხელი“. რაში მდგომარეობს „უხილავი ხელის“ მოქმედება და მისი შედეგები?

ადამიანის (რომელიც თავისი ბუნებით არის Homo Economicus) სამეურნეო მოღვაწეობის მთავარი მიზანია ეგოისტური ინტერესი. მაგრამ თავისი ეგოისტური ინტერესის განხორციელება ადამიანს შეუძლია გაცვლის პროცესებში მონაწილეობითა და თავისი შრომის პროდუქტის სხვა ადამიანებისთვის შეთავაზებით. ასე ხდება შრომის განაწილება.

ადამიანების ბუნებრივი მისწრაფებაა გაიუმჯობესონ საკუთარი ეკონომიკური მდგომარეობა და თუ ამ უძლიერეს სტიმულს არ შევზღუდავთ, ის მთელს საზოგადოებას ბუნებრივად მიიყვანს კეთილდღეობამდე. თითოეული ადამიანის ქმედება მიმართულია მოგების მაქსიმიზაციაზე და ის ამ დროს სრულიადაც არ ფიქრობს საზოგადოებრივ ინტერესებზე, მაგრამ ამ პროცესში ადამიანს „უხილავი ხელი“ წარმართავს იმ მიზნებისკენ, რომლებზეც მას სულაც არ უფიქრია. ამდენად, ახორციელებს რა საკუთარ ეგოისტურ ინტერესს, ადამიანი უკეთესად ემსახურება საზოგადოების ინტერესებს, ვიდრე იმ შემთხვევაში ეს რომ ცნობიერ მიზნად დაესახა.

„უხილავი ხელი“ — ესაა ობიექტური ეკონომიკური კანონების სტიქიური მოქმედება. ეს კანონები მოქმედებს ადამიანის ნებისგან დამოუკიდებლად. თავისუფალი ბაზარი და თავისუფალი კონკურენცია ის პირობებია, რომლებშიც ანგარებიანი, ეგოისტური ინტერესის დადებითი საზოგადოებრივი შედეგები ყველაზე კარგად ვლინდება. ამ პირობებს იგი ბუნებრივ წესრიგს უწოდებს. Homo Economicus ა. სმიტისთვის ადამიანი მარადიული ბუნების გამოხატულებაა.

Laisser-faire ანუ ბუნებრივი თავისუფლების პოლიტიკა ოპტიმალურია Homo-Economicus-ის ბუნებისა და „უხილავი ხელის“ მოქმედების გათვალისწინებით. თუ ყოველი ადამიანის ეკონომიკურ მოქმედებას, საბოლოო ჯამში, მთელი საზოგადოების კეთილდღეობამდე მიყვავართ, მაშინ ბუნებრივიცაა, რომ ეს მოქმედება არანაირად არ უნდა შეიზღუდოს ფულის, საქონლისა და სამუშაო ძალის თავისუფალი მობილობისა და

თავისუფალი კონკურენციის პირობებში ბაზარზე მოქმედი უხილავი ხელი მიგვიყვანს ყველაზე ოპტიმალურ და რაციონალურ შედეგებამდე. როგორც დ. გრასკი მიუთითებს, ბრიტანეთში „მოდა სმიტზე“ იქცა ბურჟუაზიის რწმენის სიმბოლოდ. ბრიტანეთის მთავრობის ეკონომიკური პოლიტიკა გარკვეულ რესონანსში იყო ა. სმიტის დოქტრინასთან.

Laissez-faire, კონკრეტულად, ნიშნავდა შემდეგს:

- სამუშაო ძალის თავისუფალი გადაადგილების ყველა შეზღუდვის (ფეოდალური გადმონაშთების) გაუქმება;

- მიწით სრულებით თავისუფალი ვაჭრობა;

- სახელმწიფოს მიერ მრეწველობისა და შიდა ვაჭრობის საგადასახადო სისტემის რეგლამენტაციის გაუქმება;

- საგარეო ვაჭრობის სრული გათავისუფლება.

ეკონომიკური თავისუფლება, ბაზრის ფუნქციონირებაში სახელმწიფოს ჩაურევლობა, კერძო საკუთრება, თავისუფალი კონკურენცია, კონტრაქტის უზენაესობა – ყოველივე ეს ეკონომიკური ლიბერალიზმის დოქტრინის უმთავრესი კომპონენტებია.

Laissez-faire, ანგლოსაქსური კულტურალური სივრცის ფენომენია.

ეკონომიკის ფუნქციონირება სახელმწიფოს ჩარევის გარეშე უფრო ეფექტურია, ბაზარმა უკეთ იცის რა არის კარგი და ეფექტური, ვიდრე სახელმწიფომ. ეკონომიკური ლიბერალიზმის ქვეყნებისთვის დამახასიათებელია იმ ინსტიტუტების უარყოფა, რომლებიც აღიქმება როგორც გარკვეული საფრთხე თავისუფალ ბაზარზე ინდივიდთა თავისუფალი კონკურენციისთვის. ამის გამო, ამერიკის შეერთებულ შტატებში ძალზე ძლიერია ანტიმონოპოლისტური, ანტიტრესტული მოძრაობა და კანონმდებლობა (ამის გამოხატულებაა, თუნდაც, უკანასკნელ წლებში კომპანიის „Microsoft“ წინააღმდეგ მიმართული სასამართლო პროცესები მონოპოლიზმის ბრალდებით).

კანონმდებლობა ამერიკის შეერთებულ შტატებში ხელს უშლის დიდ ფირმებს შორის კოოპერაციას და ბიზნესში კორპორაციული ინტერესების წარმოქმნას, რადგან კონკურენტული ბაზარი და ფასთწარმოქმნის სისტემა საუკეთესოდ არეგულირებს საქონლისა და მომსახურების წარმოებას, ბიზნესჯგუფები კი ის ფენომენია, რომელიც მიზნად ისახავს უკეთეს კოორდინაციას.

ეკონომიკური ლიბერალიზმის პრინციპების შეღავათება სახელმწიფოს ჩარევა საზოგადოების მიერ შექმნილი სიმდიდრის რედისტრიბუციის პროცესში მაგ., მაღალი და პროგრესული გადასახადის დაწესების გზით. პროგრესული გადასახადი გულისხმობს უფრო მაღალშემოსავლიანი ჯგუფებიდან უფრო მაღალი პროცენტის ამოღებას.

აქ დგება ეკონომიკური ეფექტურობისა და სოციალური სამართლიანობის დილემის საკითხი. როგორც ეკონომიკური ლიბერალიზმის XX საუკუნის ერთ-ერთი ყველაზე გავლენიანი წარმომადგენელი ფ. ჰაიეკი წერს, წარმოებასა და დისტრიბუციას შორის ფაქტობრივი გაყოფა არ არსებობს, რესურსების ნებისმიერ რედისტრიბუციას აქვს ბუმერანგის ეფექტი: კლებულობს შრომის ნაყოფიერება, რადგან აღარ არსებობს მოტივაცია (რა აზრი აქვს შევქმნა უფრო მეტი, თუ უფრო მეტად დავიბეგრები?) და საბოლოო ჯამში, მთელი საზოგადოების მდგომარეობა უარესდება.

2. მაკროეკონომიკური სტაბილიზაციის სახელმწიფო

მაკროეკონომიკური სტაბილიზაციის სახელმწიფოს კონცეფცია უკავშირდება ბიზნესის ციკლების თემას. იმდენად, რამდენადაც საბაზრო ეკონომიკა გულისხმობს ეკონომიკური ბუმებისა და რეცესიების ციკლურ მონაცვლეობას, ჩნდება არგუმენტი, რომელიც თვლის, რომ სახელმწიფომ გარკვეული როლი უნდა შეასრულოს ეკონომიკური ციკლების „მრისხანების“ შედეგად წარმოშობილი კოლიზიების შესარბილებლად. ეს გულისხმობს ეკონომიკის გარკვეულ შეზღუდვას აღმავლობის პერიოდში და ეკონომიკური რეცესიის სპირალის კონტროლქვეშ დატერას. სახელმწიფოს როლს ამ შემთხვევაში ახასიათებენ, როგორც ისეთი საზოგადოებრივი საქონლის მწარმოებლისა, რომელიც უზრუნველყოფს ეკონომიკის სტაბილურობასა და პროგნოზირებადობას. როგორც წესი, მემარჯვენეები ეწინააღმდეგებიან სახელმწიფოს ფუნქციების ზრდას მაკროეკონომიკური სტაბილიზაციის საქმეში.

მაკროეკონომიკური სტაბილიზაციის კონცეფციის წარმოშობა დაკავშირებულია ინგლისელი ეკონომისტის ჯ. მ. კეინსის სახელთან. 30-იანი წლების დიდი დეპრესიის პერიოდში, რომელმაც გამოიწვია მასობრივი უმუშევრობა, კეინსმა ჩამოაყალიბა მაკროეკონომიკური სტაბილიზაციის სახელმწიფოს კონცეფცია შრომაში „დასაქმებულობის თეორია“.

ჟ. კეინსის თეორიას მკვლევრები უმნიშვნელოვანეს პარადიგმულ და თეორიულ გარღვევად თვლიან ეკონომიკურ აზროვნებაში. ჟ. კეინსის თანახმად, სახელმწიფოს ხარჯები შესაძლებელია და უნდა იქნეს გამოყენებული ბიზნესის ციკლების უარყოფითი ეფექტის შესასუსტებლად. ე.წ. „ავტომატური სტაბილიზატორები“ მაგ., უმუშევრობის დაზღვევაზე დანახარჯების სახით, ხელს შეუშლის ეკონომიკური არასტაბილურობის პერიოდებში მოსახლეობის მსყიდველობითუნარიანობის სწრაფ ვარდნას. გაზრდილმა სახელმწიფო ხარჯებმა უნდა წაახალისოს კერძო ინსტიტუტები ეკონომიკური ვარდნის პერიოდში ამ ტენდენციის უკუქცევის მიზნით. როგორც ფ. ბლოკი მიუთითებს, შეიძლება ჩამოეთვალოთ უამრავი ღონისძიება, რომელიც შეიძლება სახელმწიფომ განახორციელოს ბიზნესის ციკლების „მძვინვარების“ გასანეიტრალებლად. ეს ღონისძიებებია: ცვლილებების შეტანა საგადასახადო კოდექსში, პროფკავშირების უფლებების გაზრდა, საჯარო სექტორში დანახარჯების გაზრდა ან შემცირება ინფრასტრუქტურის განვითარებისთვის და საზოგადოებრივი საქონლის შესაძენად, სოციალური პროგრამების დანახარჯების გაზრდა ან შემცირება და ა.შ.

მაკროეკონომიკური სტაბილიზაციის პარადიგმას დაუპირისპირდა Laisser-faire კაპიტალიზმის „ფილოსოფიური მშვენიერების“ (რა თქმა უნდა, ეკონომიკური არგუმენტებით გამაგრებული) მოტრფიალე ნეოლიბერალიზმი ამერიკელი ეკონომისტის მ. ფრიდმანისა (1912) და მონეტარიზმის თეორიის სახით. მ. ფრიდმანი აყენებს „თავისუფალი ადამიანის“ დოქტრინას, რომელიც უპირისპირდება ყველა იმ კონცეფციას, რომელიც ხაზს უსვამს საყოველთაო კეთილდღეობისა და თანასწორობის პრიმატს თავისუფლებაზე. ეკონომიკური თავისუფლება პოლიტიკური თავისუფლების არსებითი წინაპირობაა. როდესაც თქვენ აძლევთ საშუალებას ადამიანებს ითანამშრომლონ ყოველგვარი ძალდატანებისა და ცენტრალური დირექტივის გარეშე, ამით მაქსიმალურად ამცირებთ იმ არეალს, სადაც ძალაუფლების გამოყენებაა შესაძლებელი.

მაქსიმალურად თავისუფალი ბაზარი თვითონ აბალანსებს პოლიტიკური ძალაუფლების კონცენტრაციის წარმოშობის საფრთხეს. ეკონომიკური და პოლიტიკური ძალაუფლების კონცენტრაცია ერთ ხელში ტირანიის აუცილებელი რეცეპტია.

მ. ფრიდმანმა დიდი ზეგავლინა მოახდინა 70-იან წლებს დისკურსში გაერცელებულ შეხედულებაზე, რომ თითქოს სახელმწიფოს გადაწყვეტილებები ეს უზენაესი გადაწყვეტილებებია. ამ შეხედულების უარყოფას მოჰყვა ცვლილებები პოლიტიკური მიზნების დასმის პროცესში მთელ რიგ ქვეყნებში, ეს პროცესი განსაკუთრებით თვალსაჩინო იყო ამერიკის შეერთებულ შტატებსა და დიდ ბრიტანეთში (ე.წ. რეიგანომიკა და ტეტჩერიზმი).

მ. ფრიდმანის ნეოლიბერალური კონცეფცია მოითხოვდა სახელმწიფოს ეკონომიკაში ჩარევის მინიმუმაციას. კერძოდ, საგარეო ვაჭრობაში ტარიფებისა და კვოტების გაუქმებას, პროფესიული საქმიანობის დაწყებისთვის აუცილებელი ლიცენზირების სისტემის გამარტივებას, ფასებსა და ხელფასებზე კონტროლის გაუქმებას, მთავრობის უფლებების შეზღუდვას საგადასახადო პოლიტიკისა და დანახარჯების განსაზღვრის საქმეში.

როგორც მკვლევრები მიუთითებენ, მ. ფრიდმანი სამყაროს უყურებს ერთი მეთოდოლოგიური კუთხიდან და უარს ამბობს განანსხვავოს მორალური და ეკონომიკური პრობლემები. იგი იცავს მაქსიმალურად თავისუფალი ბაზრის, როგორც ეკონომიკური ეფექტურობისა და ეკონომიკური ზრდის გარანტის თეზისს.

ფ. მილტონის აზრით, დიდი დეპრესია თავისუფალი ბაზრის თეოტორეტიკის უზნარობით კი არ იყო გამოწვეული, რაც აუცილებლობით მოითხოვდა სახელმწიფოს ჩარევას, არამედ მთავრობის მიერ ფულის მასის მიწოდების მკვეთრი დაცემით. ფ. მილტონი და მონეტარიზმის სხვა მიმდევრები თვლიან, რომ ეკონომიკასთან მიმართებაში სახელმწიფოს უპირველესი ფუნქციაა სწორი მონეტარული პოლიტიკის განხორციელება, რომელიც უზრუნველყოფს კონსტანტური, პროგნოზირებადი, არაინფლაციური ფულის ზრდის ხარისხს ისე, რომ მონეტარული სისტემიდან წამოსული შესაძლებელი დესტაბილიზატორები ელიმინირებულ იქნეს.

3. სოციალური უფლებებისა და სოციალურ დაცვაზე ორიენტირებული ან როგორც ხშირად უწოდებენ, საყოველთაო კეთილდღეობის (Welfare) სახელმწიფო: ფ. ბლოკი სოციალური უფლებების სახელმწიფოს გამოყოფს, როგორც მესამე იდეალურ-ტიპურ მოდელს, რომელიც გულისხმობს ეკონომ-

მიკაში სახელმწიფოს ექსპანსიის უფრო დიდ ხარისხს. ეკონომიკაში სახელმწიფოს როლის ექსპანსია განპირობებულია მოქალაქეობის ინსტიტუტის უფრო მეტად განვითარებით. ამ მიდგომის პრინციპია: ყველა მოქალაქეს უნდა აქონდეს ცხოვრების ნორმალური პირობები, იმისთვის, რომ მან შეძლოს გარკვეული სოციალური ერთობის (community) ცხოვრებაში მთლიანად მონაწილეობა. კლასიკური ლიბერალიზმის „შანსების, შესაძლებლობების თანასწორობის“ პრინციპი აქ ჩანაცვლებულია სოციალური თანასწორობის პრინციპით, რაც ეკონომიკური ეგალიტარიზმის ტენდენციაში იჩენს თავს. რა თქმა უნდა, იდეოლოგიურ სიბრტყეში შეიძლება დაისვას შეკითხვა: რამდენად სამართლიანია თანასწორობის პრინციპი? სამართლიანობის პრინციპი ხაზს უსვამს რეალურ ეფექტურობაზე დამყარებული სამართლიანი წილების პრობლემას, თანასწორობის პრინციპისთვის წამყვანია რედისტრიბუციულ სამართლიანობაზე დამყარებული კოლექტიური სოლიდარობა.

ამ ხაზის ყველაზე გავლენიანი არგუმენტების ავტორად მიიჩნევენ ტ. ჰ. მარშალს. ტ. მარშალის თეორია დასავლურ დემოკრატიებში სწორედ მოქალაქეობის ინსტიტუტის პროგრესულ განვითარებაზე მიუთითებს. ტ. მარშალის თანახმად, მოქალაქეობა აღმოცენდა XVIII საუკუნის ევროპაში, მაგრამ სამოქალაქო უფლებების ინსტიტუტი გულისხმობდა მხოლოდ მოქალაქეების დაცვას სახელმწიფოს ძალაუფლების შეუზღუდავი გამოყენებისგან. შემდეგ საუკუნეში სამოქალაქო უფლებები გახდა პოლიტიკური უფლებების (არჩევნებში მონაწილეობა) მიპოვების საფუძველი. XX საუკუნეში ეს უკვე იმ მოთხოვნების საფუძველი გახდა, რომლებიც გულისხმობდა ბაზრის თავისუფალი თამაშისგან დაცვას, რაც გამოიხატებოდა სახელმწიფოს უფრო მნიშვნელოვანი ჩარევით ეკონომიკაში, და საჯარო პასუხისმგებლობას ავადმყოფობის, უმუშევრობის ან სიბერის პრობლემებთან დაკავშირებით. მასობრივმა ურბანიზაციამ, ინდუსტრიალიზაციამ და ხელფასზე დამოკიდებული სამუშაო ძალის განვითარებამ წარმოქმნა ინდივიდუალური მობილობის უფრო მაღალი დონის აუცილებლობა და გაზარდა სოციალური რისკი, რომლის კონტროლი არ შეეძლო ინდივიდუალურ ოჯახს. ტრადიციული ოჯახის უნარი ყოფილიყო თვითკმარი, დრამატულად დაეცა. შემცირდა იმ ინსტიტუტების (ნათესაური ქსელი, ეკლესია) გავლენა, რომლებიც გარკვეულწილად ეწეოდა სოციალური რისკის შემცირებას.

ტ. მარშალის სქემაში სწორედ სამოქალაქო უფლებებისთვის ბრძოლამ აიძულა სახელმწიფო უფრო აქტიური როლი ეთამაშა საბაზრო ძალების რედისტრიბუციული შედეგების გარკვეულწილად შეცვლასა და გადალახვაში. ფაქტურად, სახელმწიფოს მოსახლეობისთვის უნდა უზრუნველყო დამატებითი შემოსავალი გარდა იმ შემოსავლისა, რომელსაც უშუალოდ ბაზარი იძლეოდა. როგორც მიიჩნევენ, ტ. მარშალის სქემა ფაქტობრივად, გვიჩვენებს თანამედროვე სოციალურ დაცვაზე ორიენტირებულ ან როგორც ხშირად უწოდებენ საყოველთაო კეთილდღეობის (Welfare) სახელმწიფოს განვითარების მოდელს, სადაც ძირითად სოციალურ მომსახურებას (ჯანდაცვა, დაზღვევა, საპენსიო სისტემა) სახელმწიფო აფინანსებს.

თუმცა, ტ. მარშალის სქემა არანაირ ინტერპრეტაციას არ იძლევა სოციალური დაცვის სისტემების ძალზე მნიშვნელოვანი ვარიაციებისა საბაზრო ეკონომიკის სხვადასხვა საზოგადოებას შორის. რატომ არის, რომ ზოგიერთმა საზოგადოებამ აღიარა ჯანდაცვის უნივერსალური უფლება ყველა მოქალაქისთვის, ზოგიერთი საზოგადოება (მაგ., აშშ) ამ თვალსაზრისს არ იზიარებს?

სოციალურ დაცვაზე ორიენტირებული სახელმწიფო სიმდიდრის რედისტრიბუციისთვის ახორციელებს რესურსების, საქონლისა და მომსახურების ტრანსფერს მდიდარი ფენებიდან უფრო ღარიბი ფენებისაკენ პროგრესიული საგადასახადო სისტემის გზით.

ის მომსახურება (მაგ., განათლება, ჯანდაცვა), რომელიც საზოგადოებრივი საქონლის სახელმწიფოებში ბაზარზე იყიდება, ამ შემთხვევაში სახელმწიფოს ხარჯზე ხორციელდება. ამ ტიპის სახელმწიფოს მთავარი მიზანია უთანასწორობის, სიღარიბისა და სოციალური რისკის (კლასებს შორის დაძაბულობა, ბრძოლა) მინიმიზაცია.

კლასიკური ლიბერალიზმისთვის სოციალურ დაცვაზე ორიენტირებული სისტემა და ეკონომიკური ეფექტურობა, იმთავითვე, დაპირისპირებული ფენომენებია.

ლიბერალური ეკონომიკური პოლიტიკისთვის ეგალიტარიზმზე მიმართული დონისძიებები ადამიანის თავისუფლების შეზღუდვაა, გარდა ამისა ჩნდება ე.წ. „დამოკიდებულების საფრთხე“. ადამიანებს უჩნდებათ ტენდენცია დაეყრდნონ სახელმწიფოს დახმარებას, როგორც პირველად და არა უკანასკნელ შესაძლებელ რესურსს.

სოციალური დაცვის საკითხებთან მიმართებაში ფუნდამენტურია კითხვა: როგორ მიმართებაშია სოციალური დაცვა და ეკონომიკური ეფექტურობა? როგორც უკვე აღვნიშნეთ, კლასიკური და ნეოკლასიკური ლიბერალიზმის თვალსაზრისით, უთანასწორობას აქვს დადებითი ფუნქციონალური და მოტივაციური ეფექტი, რომელიც, საბოლოო ჯამში, ხელს უწყობს ეკონომიკური ეფექტურობის ზრდას.

საწინააღმდეგო მოსაზრების თანახმად, სოციალური დაცვის სისტემაზე ორიენტირებული რეფორმები, რომლის მიზანია ინვესტირება ადამიანურ კაპიტალში, არა მარტო იცილებს თავიდან სოციალურ რისკს სოციალური დაძაბულობის სახით, არამედ აუზღობებს სამუშაო ძალის თვისებრივ და რაოდენობრივ მანქვენებლებს, რაც საბოლოო ჯამში არის ბაზისი უფრო მდგრადი და სწრაფი ეკონომიკური ზრდისთვის.

რა თქმა უნდა, სოციალური დაცვის „ნეგატიურმა“ და „პოზიტიურმა“ თეორიებმა ბიძგი მისცა უამრავ ემპირიულ კვლევას, თუმცა, ამ კვლევების შედეგები და ქვეყნების რეალურ ვითარებაზე დაკვირვების შედეგები იმდენად არაერთმნიშვნელოვანი და წინააღმდეგობრივია, რომ ვერ ადასტურებს ვერც ერთ პიპოთეზას.

1976 წელს მ. ფრიდმანმა წამოაყენა დებულება, რომლის თანახმად, თუ რომელიმე ქვეყნის მთავრობა ისე „გათაყხედება“, რომ დაბეგვრის დონე გადააჭარბებს ეროვნული შემოსავლის 60%-ს, ის შექმნის არა მხოლოდ ეკონომიკური ვარდნის საფრთხეს, არამედ თავისუფლებისა და დემოკრატიის განადგურების რისკს.

როგორც გ. ესპინგ-ანდერსენი მიუთითებს, ქვეყნების გარკვეულმა რიცხვმა გადააბიჯა მ. ფრიდმანის ხაზს, მაგრამ მათი მდგომარეობა არ გაუარესდა არც ეკონომიკური და არც პოლიტიკური თვალსაზრისით.

ასევე, მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ ტ. კლარკმა გამოთქვა მოსაზრება, რომ ნებისმიერი დაბეგვრის სისტემა, რომელიც გადააჭარბებს ეროვნული შემოსავლის 25%-ს გამოიწვევს ინფლაციას, თუმცა, გერმანიის, ავსტრიის, ნიდერლანდების გრძელვადიანი განვითარების შედეგები სულაც არ ადასტურებს ამ მოსაზრებას.

გეიგერის კვლევის (1978) შედეგების მიხედვით, სოციალური დაცვის სისტემაზე ორიენტაცია გარკვეულ წერტილამდე დადებითად მოქმედებს ეკონომიკურ ზრდაზე, გარკვე-

ული წერტილის შემდეგ კი მას აქვს სრულიად საწინააღმდეგო მოქმედება. იგივე მოსაზრებას ეყრდნობა ოსლონის (1982) „ინსტიტუციონალური სკლეროზის“ თეორია.

„ნეგატივისტების“ საწინააღმდეგოდ მეტყველებს არსებული სტატისტიკური მონაცემები, რომელთა მიხედვით არანაირი უარყოფითი კორელაცია თანასწორობასა და ეკონომიკურ ზრდას შორის არ ფიქსირდება. კვლევები უჩვენებს სხვადასხვაგვარი სოციალური პროგრამების ეფექტს ეკონომიკური ზრდის მაჩვენებლებზე. მაგ., ფრიდლენდმა და სანდერსმა უჩვენეს, რომ სოციალურ ტრანსფერებს აქვთ დადებითი ეფექტი ეკონომიკურ ზრდასთან მიმართებაში, ბიზნესის სუბსიდიებსა და კოლექტიურ მომსახურებას კი – უარყოფითი.

ეკონომეტრული კვლევების დიდი ნაწილი გვიჩვენებს, რომ უთანასწორობას ნეგატიური ეფექტი აქვს ეკონომიკური ზრდის მიმართ, თუმცა ბაროს (1991) კვლევები არ ადასტურებს ამ კავშირს.

რაც შეეხება დამოკიდებულებას უმუშევრობის დონესა და სოციალურ დაცვაზე ორიენტაციის დონეს შორის, შედეგები აქაც წინააღმდეგობრივია. ეფექტი ზოგიერთ ქვეყანაში დადებითია, ზოგიერთ ქვეყანაში კი – უარყოფითი. ამ შემთხვევაში, უფრო ეფექტურად გამოიყურება პოლიტიკურ-ინსტიტუციონალური ახსნა. გრძელვადიან პერსპექტივაში უმუშევრობის დაბალი დონის შენარჩუნება უფრო მეტად არის კავშირში შრომასა და კაპიტალს შორის გარიგების რეალურ მექანიზმებთან (მაგ., პროფკავშირების დათმობები ხელფასების საკითხთან მიმართებაში დასაქმებულობის გარანტიის სანაცვლოდ). ამ შემთხვევაში, სახელმწიფო არაპირდაპირი აქტორია, რომელიც ახდენს პოლიტიკური გაცვლის პროცესების ფასილიტაციას.

მ. ოლსონის მოდელის მიხედვით, დასაქმების დონე უფრო მაღალია იმ ქვეყნებში, სადაც კოლექტიური ინსტიტუტები და მემარცხენეები ან ძალიან ძლიერია, ან ძალიან სუსტი. მაგ., იაპონიასა და შვეიცარიაში მემარცხენეები და პროფკავშირები ძალზე სუსტი ინსტიტუტებია, მაგრამ აქ დასაქმებულობის მაღალი დონის შენარჩუნება ხდება ტრადიციული პოლიტიკური მენეჯმენტის ხარჯზე, რომელიც გულისხმობს უცხოელების გაძევებას, ექსპორტს შრომის ბაზრიდან, პენსიაზე ადრეულ ასაკში გაშვებას და ქალების მიმართ დისკრიმინაციულ დამოკიდებულებას უმუშევრობასთან დაკავშირებულ დიზღვევის თვალსაზრისით.

წინააღმდეგობრივია, აგრეთვე, სოციალური დაცვის ისეთი ფაქტორის, როგორცაა ხელსაყრელი საპენსიო სისტემა, გავლენა შრომის ნაყოფიერებაზე, პენსიაზე ადრეულ გასვლასა და ზოგადად, ეკონომიკურ ეფექტურობაზე. კერძოდ, საპენსიო სისტემა, რომელიც გულისხმობს პენსიაზე ადრეულ ასაკში გასვლას, ქვეყნას ძვირი უჯდება, მაგრამ, გარკვეულწილად, დადებითად მოქმედებს მის საერთაშორისო კონკურენტუნარიანობაზე. მაგ., გერმანიაში ფირმებისთვის უფრო ხელსაყრელია, როდესაც მათ შეუძლიათ დაითხოვონ ძველი თაობის მუშაკები სწორედ კარგი სოციალური დაცვის სისტემის წყალობით. ამას აქვს მაკროეკონომიკური დადებითი ეფექტი სწრაფი ტექნოლოგიური ცვლილებებისა და სამუშაო ძალის აუცილებლად განახლებადი კვალიფიკაციის პირობებში.

ამდენად, ნეოკლასიკური ეკონომიკური თეორიების ფარგლებში გააკეთებული დედუქციური პიპოთეზები სოციალური დაცვის სისტემების თვისებრიობასა და ეკონომიკურ ეფექტურობას შორის კავშირის თაობაზე ერთმნიშვნელოვნად არ დასტურდება ემპირიულად. ამის მიზეზად ა. ესპინგ-ანდერსენი მიიჩნევს იმას, რომ ეს დედუქციური მოდელები თანმიმდევრულია მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ მასში არ მონაწილეობს პოლიტიკური და სოციალური ცვლადები. ის კვლევები, რომლებიც ახდენს ამ ცვლადების ინკორპორაციას, მაშინვე იღებს წინააღმდეგობრივ შედეგებს.

ასეთ ვითარებას შეიძლება ორი მიზეზი ჰქონდეს:

1. შეიძლება ეს მივიჩნიოთ ვებერიანული მიდგომის სისწორის დადასტურებად. ანუ არ არსებობს ერთმნიშვნელოვანი კაუზალური კავშირები სოციალურ სამყაროში. გარკვეული ფაქტორების ურთიერთქმედების გარკვეული პატერნები იწვევს გარკვეულ ვითარებას. ნებისმიერი ფაქტორის მოქმედება უნდა განვიხილოთ ინსტიტუციონალურ კონტექსტში.

სოციალური დაცვის სისტემის ეფექტების გამოყოფა ძალზე ძნელია სხვა ფაქტორების ეფექტებისაგან (მაგ., ეკონომიკური სისტემის ღიაობა, ეროვნული ინსტიტუციონალური სტრუქტურა, ძალაუფლებასთან დაკავშირებული ფაქტორები, მოცემული ისტორიული მომენტი და ა.შ.). იგი უნდა განვიხილოთ იმ პოლიტიკურ-ინსტიტუციონალურ ჩარჩოში, რომელშიც იგი „განთავსებულია“.

2. ბევრი ემპირიული კვლევა მეთოდოლოგიური თვალსაზრისით, ძალზე პრიმიტიულად იყენებს ანალიზის მეთოდების

მცირე არსენალს (მაგ., კროსსექციური წრფივი რეგრესია).

ამ თვალსაზრისით, გამონაკლისად მიიჩნევენ კონტისა და დარატის (1989) კვლევას, რომელიც მეთოდოლოგიური თვალსაზრისით უფრო დახვეწილია.

კვლევა მიზნად ისახავდა საჯარო სექტორის დანახარჯების ზეგავლენის შესწავლას ეკონომიკურ ზრდაზე გრძელვადიან და მოკლევადიან პერსპექტივაში. ამ კვლევაშიც არ დაადასტურა ერთმნიშვნელოვნად ნეოკლასიკური თეორიის პიპოთეზები.

სამთავრობო სექტორის დანახარჯებს ჰქონდა ეკონომიკურ ზრდაზე დადებითი ეფექტი რამდენიმე ქვეყანაში (საფრანგეთი, იტალია, პორტუგალია), ნეიტრალური ეფექტი ქვეყნების უმეტესობისთვის და უარყოფითი ეფექტი ორ შემთხვევაში (ირლანდია და ავსტრალია). თუმცა, რატომ ასაბუთებს ეს ორი ქვეყანა ნეოკლასიკური თეორიების დაშვებებს და სხვა ქვეყნები არა, გაურკვეველი დარჩა.

როგორც ა. ესპინგ-ენდერსენი მიუთითებს, დებატები სოციალური დაცვის სისტემასა და ეკონომიკურ ეფექტურობას შორის კავშირის თაობაზე წარმოშობს უფრო ფართო თეორიულ სქემებთან დაკავშირებულ კითხვებს: რა უფრო ეფექტურია, ვიკელით ეს კავშირი ინსტიტუციონალური კონვენციებიდან თუ ინსტიტუციონალური განსხვავებებიდან ამოსვლით? რა განსხვავებული ფაქტორები უნდა მივიღოთ მხედველობაში? ეკონომიკური კვლევები ამ საკითხის შესახებ დატყვევებულია ე.წ. „შავი ყუთის“ სინდრომით, რომელიც სოციალური დაცვის სისტემის ეფექტების კვლევისას ეყრდნობა მხოლოდ ისეთ გაზომვად ფაქტორებს, როგორცაა: დანახარჯების რაოდენობა. ის სკოლები კი, რომლებიც სოციოლოგიური ცვლადებისა და სტრუქტურული მიდგომის ინკორპორაციას ცდილობს, იძულებულნი არიან ამ მცდელობას მსხვერპლად შესწიროს პიპოთეზების რაოდენობრივი მეთოდებით ტესტირების შესაძლებლობა.

4. განვითარებაზე ორიენტირებული სახელმწიფო: ზოგჯერ ამ ტიპის სახელმწიფოს სოციალური დაცვის კორპორატივულ რეჟიმს უწოდებენ.

ამ ტიპის სახელმწიფოს ახასიათებს ჯგუფებზე ორიენტირებული პოლიტიკა, კომუნიტარიანული ტიპის ეკონომიკა. კორპორატიზმისთვის წამყვანი ბაზისური ღირებულებაა „სოცი-

აღური „შეჭიდულობა“ (cohesion). სოციალური შეჭიდულობის ფენომენს ახასიათებენ, როგორც სოციალური სოლიდარობის სპეციფიკურ ტიპს. ის შეიძლება დაახასიათდეს რომელიმე სოციალური ერთობისადმი (community) მიკუთვნებულობის ტერმინებში. კორპორატიზმის ფუნდამენტური ღირებულება ისაა, რომ ინდივიდი ეკუთვნოდეს ჯგუფს, რომელიც, თავის მხრივ, ინტეგრირებულია უფრო ფართო სოციალურ ერთობაში. ასეთი საზოგადოებებისთვის დამახასიათებელია პატრიარქალური ოჯახის კულტი (familism).

რაც შეეხება, კორპორატიზმის ეკონომიკურ პოლიტიკას, საზოგადოებრივი დოვლათის შექმნის ძირითადი წყარო ამ მოდელის თანახმად, არის სოციალური თანამშრომლობა. კორპორატიზმები მოუწოდებენ ყველა ჯგუფს ეკონომიკის შიგნით (სამუშაო ძალა და კაპიტალი) კოოპერაციისკენ.

აქ უბრალო უმრავლესობის პრინციპი ჩანაცვლებულია ყველა ინტერესჯგუფს შორის მოლაპარაკებისა და კონსენსუსის პრაქტიკით. საზოგადოების ყველა ძირითად ჯგუფს შორის უნდა იყოს გარკვეული თანხმობა, რომელიც მიიღწევა გარიგების საფუძველზე. საზოგადოების არც ერთი სექტორი არ უნდა დარჩეს წაგებული კორპორატიზტული ეკონომიკის ზრდის პროცესში, რადგან ყოველ ჯგუფს განსხვავებული ინტერესებით, აქვს ვეტოს უფლება „გარიგებების, მოლაპარაკებების მაგიდასთან“. კორპორატივისტების თვალთახედვით, ინდივიდების ინტერესების იგნორირება უფრო მეტადაა დასაშვები, ვიდრე ჯგუფების ინტერესების. ინდივიდი, რომელმაც ვერ მოახერხა რომელიმე სოციალურ ჯგუფში ინტეგრირება, წარუმატებლად ითვლება. ინდივიდი ინტეგრირებული უნდა იყოს ჯგუფში და ჯგუფმა უნდა იზრუნოს მასში ინტეგრირებულ ინდივიდებზე. კორპორატიზმის მიერ არ ხდება ერთი ჯგუფიდან მეორეში „მოხეტიალე“ ინდივიდების წახალისება. კორპორატიზტული სოციალური დაცვის პოლიტიკის მიზანია უსაფრთხოება და სტაბილურობა: „არავითარი უსიამოვნო სიურპრიზები“.

სახელმწიფოსა და ეკონომიკის ურთიერთობის ეს მეოთხე იდეალურ-ტიპური მოდელი ეყრდნობა იმ ქვეყნების გამოცდილებას, რომლებმაც ინდუსტრიულ წარმატებებს შედარებით გვიან მიაღწიეს. მაგ., ა. გერმანიის მიხედვით, ევროპის გვიანდელ წარმატებულ ინდუსტრიულ საზოგადოებებში სახელმწიფომ ჩაანაცვლა ის როლი, რომელიც ინგლისის

შემთხვევაში მეწარმეებმა შეასრულეს. ამ საკითხის გარშემო კვლევებს ახალი ბიძგი მისცა მეორე მსოფლიო ომის შემდგომი „აზიური სასწაულის“ ქვეყნების გამოცდილებამ. როგორც მიუთითებენ, ამ ქვეყნებში სახელმწიფომ ძალზე კარგად შეასრულა მრეწველობის „ბიძის“ როლი და უზრუნველყო ინდუსტრიული ინვესტირებისთვის აუცილებელი ფინანსური ნაკადების უწყვეტი მიწოდება.

ამ ნაკადის თეორეტიკოსები თვლიან, რომ საბაზრო ეკონომიკაში კერძო ინვესტიციები შეიძლება ქრონიკულად არასაკმარისი იყოს და ამიტომ პერიოდული სახელმწიფო ინვესტიციები აუცილებელია ინვესტირების აუცილებელი დონის შენარჩუნებისთვის. ასეთი შეხედულებები, გარკვეულწილად, ეხმიანება კეინსიანურ ხაზს. ჯ. კეინსი მიიჩნევდა, რომ არასტაბილურობის პირობებში რისკის შიშის გამო, კერძო ინვესტიციების ეკონომიკური ზრდისთვის აუცილებელი დონის შენარჩუნება შეიძლება პრობლემური გახდეს. სახელმწიფოს ინფრასტრუქტურული დანახარჯების მაღალი დონე ინვესტირების საერთო მაღალი დონის შენარჩუნების საშუალებად უნდა იქნეს გამოყენებული.

სახელმწიფოს დიდი დანახარჯები ტრანსპორტზე, კომუნიკაციებზე, ენერჯით უზრუნველყოფაზე და სამეცნიერო კვლევაზე გერმანიაში, საფრანგეთში, იაპონიაში მიიჩნევა კერძო ინვესტიციების წამახალისებელ დონისძიებებად, რაც თავის მხრივ, აჩქარებს ტექნოლოგიურ წინსვლას და ზრდის ქვეყნის ინტერნაციონალურ კონკურენტუნარიანობას.

„აზიური სასწაულის“ ქვეყნების ეკონომიკური წარმატებები გახდა იმის მიზეზი, რომ ამერიკელი „ესეისტი ეკონომისტები“ მოითხოვედნენ აზიური მოდელის გამოცდილების გადმოტანას ამერიკის შეერთებულ შტატებში. თუმცა, 1998 წლის აზიის ეკონომიკური კრიზისის შემდეგ ამგვარი პათოსი განვლდა. მაგ., იაპონიის ეკონომიკური პრობლემების სათავეს ანალიტიკოსები სწორედ ეკონომიკაში სახელმწიფოს მხრიდან ზედმეტ ჩარევაში ხედავენ. აქ ბიუროკრატია ისეთი ძალაუფლება აქვს ეკონომიკაზე, რომ იმის გარჩევაც კი ძნელია, რომელი პროცესებია ეკონომიკური, რომელი პოლიტიკური და რომელი – ბიუროკრატული. სწორედ ბიუროკრატები, რომელთა ძალზე მცირე ნაწილს აქვს ეკონომიკური განათლება, ხელს უწყობდნენ გადასახადის გადაძვრელთა და ბანკების ფულის არაეფექტურ კომპანიებში ინვესტირებას, რამაც

გრძელვადიან პერსპექტივაში იაპონიის ეკონომიკა სერიოზული პრობლემების წინაშე დააყენა.

რა თქმა უნდა, არც ერთი ქვეყნის რეალური გამოცდილება ეკონომიკისა და სახელმწიფოს ურთიერთობის საკითხში არ იმეორებს იდეალურ-ტიპურ მოდელს სუფთა სახით, სახელმწიფოთა პრაქტიკაში ყველა მოდელის კომპონენტებია, თუმცა, გარკვეული ფაქტორების ანალიზის საფუძველზე შესაძლებელია ქვეყნების გარკვეული კლასტერების გამოყოფა, რომელთა აღწერაც უფრო კარგად ხერხდება ერთი რომელიმე მოდელის ტერმინებით.

ასეთი ანალიზის მაგალითად შეიძლება ჩაითვალოს გ. ესპინგ-ანდერსენის (1980) მიერ გამოყოფილი კლასტერები, რომლებიც ეყრდნობა ქვეყნებისთვის დამახასიათებელი სოციალური დაცვის სისტემების ანალიზს. სოციალური დაცვის სისტემების გ.მოყოფა კლასიფიკაციის საფუძველად, კარგად აღწერს სახელმწიფოსა და ეკონომიკის უფრო ფართო დამოკიდებულების პატერნს, რადგან, ფაქტობრივად, სოციალური დაცვის სისტემის თვისობრიობა გავლენას ახდენს ყველაფერზე საგადასახადო პოლიტიკის საშუალებით.

გ. ესპინგ-ანდერსენი გამოყოფს მახასიათებლების სამ კლასს. სოციალური-დემოკრატია, რომელიც იდენტურია ჩვენს მიერ აღწერილი სოციალური უფლებების სახელმწიფოს მოდელისა; ლიბერალიზმი, რომელიც იდენტურია საზოგადოებრივი საქონლის სახელმწიფოსი და კორპორატიზმი.

სოციალური დემოკრატის ინდიკატორებად მიჩნეულია: უნივერსალიზმის საშუალო მაჩვენებელი (მოსახლეობის წილი, რომელიც უზრუნველყოფილია სახელმწიფოს პენსიებით, ავადმყოფობებისა და უმუშევრობის დაზღვევით) და სახელმწიფო დანხარებების თანაბრობის მაჩვენებელი (სამივე პროგრამის ბაზისურ და მაქსიმალურ მაჩვენებლებს შორის სხვაობა).

ლიბერალიზმის ინდიკატორებად მიჩნეულია: კერძო პენსიების პროპორცია მთელ საპენსიო სისტემასთან მიმართებაში, კერძო ჯანდაცვის დანახარჯები ჯანდაცვის მთელ დანახარჯებთან მიმართებაში.

კორპორატიზმის ინდიკატორებია: პროფესიებისა და დასაქმების ტიპზე დამოკიდებული განსხვავებული საპენსიო სქემებსა და სახელმწიფო მოხელეთა პენსიებზე დანახარჯებს შორის დამოკიდებულება.

ქვემოთ წარმოდგენილია ქვეყნების კლასტერები, რომლებიც გამოიყო ინდიკატორებზე დამყარებული კუშულატიური ინდექსის საფუძველზე:

| ლიბერალიზმი (ინდექსის მანქნებელი 0-12) | სოციალ-დემოკრატია (ინდექსის მანქნებელი 0-8) | კორპორატიზმი (ინდექსის მანქნებელი 0-8) |
|--|---|--|
| ძლიერი | ძლიერი | ძლიერი |
| კანადა (12) | ნორვეგია (8) | ავსტრია (8) |
| შვეიცარია (12) | დანია (8) | გერმანია (8) |
| შვედეთი | შვეცია (8) | საფრანგეთი (8) |
| შტატები (12) | ფინეთი (6) | ბელგია (8) |
| ავსტრალია (10) | ნიდერლანდები (6) | იტალია (8) |
| იაპონია (10) | | |
| საშუალო | საშუალო | საშუალო |
| საფრანგეთი (8) | ავსტრალია (4) | ფინეთი (6) |
| ნიდერლანდები (8) | ბელგია (4) | ისლანდია (4) |
| დანია (6) | კანადა (4) | იაპონია (4) |
| გერმანია (6) | გერმანია (4) | ნიდერლანდები (4) |
| იტალია (6) | შვეიცარია (4) | ნორვეგია (4) |
| დიდი ბრიტანეთი (6) | დიდი ბრიტანეთი (4) | |
| დაბალი | დაბალი | დაბალი |
| ავსტრია (4) | ავსტრია (2) | კანადა (2) |
| ბელგია (4) | საფრანგეთი (2) | დანია (2) |
| ფინეთი (4) | ირლანდია (2) | ახალი ზელანდია (2) |
| ირლანდია (2) | იაპონია (2) | ავსტრალია (0) |
| ახალი ზელანდია (2) | იტალია (0) | შვეცია (0) |
| ნორვეგია (0) | ამერიკის | შვეიცარია (0) |
| შვეცია (0) | შვედეთი | დიდი ბრიტანეთი (0) |
| | შტატები (0) | ამერიკის |
| | | შვედეთი |
| | | შტატები (0) |

(რა თქმა უნდა, გ. ესპინგ-ანდერსენის სქემაში ჩართულია მხოლოდ ის ინდიკატორები, რომლებიც რაოდენობრივ მანქნებლებშია გამოხატული. როგორც უკვე აღვნიშნეთ, სოციოლოგიური, სტრუქტურული ცვლადების ჩართვა სქემებში ხშირად ცვლის სურათს და შედეგები ძალზე არაერთმნიშვნელოვანი და საინტერპრეტაციოდ რთული ხდება, თუმცა, ბევრი მკვლევარი გ. ესპინგ-ანდერსენის მიერ შერჩეულ რაოდენობრივ ინდიკატორებსაც საკამათოდ მიიჩნევს).

როგორც ცხრილიდან ჩანს, მხოლოდ ორი ქვეყანა შეიძლება გამოიყოს როგორც შედარებით სუფთა ტიპი.

ამერიკის შეერთებული შტატები უჩვენებს უმაღლეს მაჩვენებელს ლიბერალიზმის განზომილებაში და ნულოვან მაჩვენებლებს დანარჩენ განზომილებებში. აგრეთვე, შვეცია უჩვენებს უმაღლეს მაჩვენებლებს სოციალ-დემოკრატიის განზომილებაში და ნულოვან მაჩვენებლებს დანარჩენ ორ განზომილებებში.

გერმანია, გარკვეულწილად, შერეული მოდელია, რომელშიც ინკორპორირებულია, როგორც ლიბერალიზმი, ასევე სოციალ-დემოკრატია, თუმცა კორპორატიზმი მაინც მისი დომინანტური განზომილებაა.

5. სოციალისტური სახელმწიფო: სოციალისტური სახელმწიფოს უმთავრესი იდეოლოგიური არგუმენტი შემდეგში მდგომარეობს: რესურსების ალოკაცია საბაზრო მექანიზმების მიერ იწვევს სოციალურ უსამართლობასა და უთანასწორობას, ბაზარი და კერძო საკუთრება არის უთანასწორობისა და გაუცხოების „მწარმოებელი“. ამდენად, სახელმწიფოს ფართომასშტაბიანი ინტერვენცია ეკონომიკაში სოციალური სამართლიანობის უზრუნველყოფის მიზნით გამართლებულიცაა და აუცილებელიც. მარქსისტული ტრადიციის მიხედვით, წარმოების საშუალებებზე კერძო საკუთრება უნდა გაუქმდეს და საზოგადოების წევრებმა თვითონ უნდა მოახერხონ ეკონომიკური საქმიანობის ორგანიზება და კონტროლი სახელმწიფო აპარატის ფართომასშტაბიანი ჩარევის გარეშე.

საბჭოთა სტილის რეჟიმების რეალურმა პრაქტიკამ სახელმწიფო აპარატი ეკონომიკური საქმიანობის მადეტერმინირებელ ფაქტორად აქცია და ე.წ. ნომენკლატურა გახდა „ხილული ხელი“, რომელმაც წარუმატებლად ჩაანაცვლა „უხილავი ხელის“ ფუნქციები, რაც XX საუკუნის 80-იან წლებში საბჭოთა ტიპის რეჟიმების სრული კრახით დასრულდა.

სოციალიზმის პრობლემებზე მ. ვებერმა მუშაობა დაიწყო პირველი მსოფლიო ომის შემდეგ, როდესაც რევოლუციების ტალღამ გადაუარა გერმანიასა და რუსეთს. მაშინ ძალზე ცოტა თეორეტიკოსს წარმოედგინა რად გადაიქცეოდა სოციალიზმის იდეა რეალობაში.

მ. ვებერმა იწინასწარმეტყველა პოლიტიკური და ეკონომიკური ბიუროკრატიის შერწყმის პროცესის შედეგები. კაპიტალიზმის პირობებში კერძო და საჯარო ბიუროკრატია მუშაობს ცალ-ცალკე და აკონტროლებს ერთმანეთს. სოციალიზმის

პირობებში ორი ბიუროკრატიის შერწყმა იწვევს საზოგადოების „რკინის გალიად“ ქვევას და მუშათა კლასი აღმოჩნდება კაპიტალისტზე უფრო ძლიერი ოპონენტის პირისპირ. როგორც მ. ვებერი წერდა, ბიუროკრატიის გაბატონება გამოიწვევს ეკონომიკური ტრადიციონალიზმის გაძლიერებას და ინციფიციენტის რეპრესიას. მ. ვებერი ეჭვს გამოთქვამდა, გეგმის და რაციონალური კალკულაციის ეფექტურობის მიმართაც. ეკონომიკური სტატისტიკის საფუძველზე ეკონომიკის ინტეგრირება ტექნიკურად გადაუჭრელი პრობლემაა. გარდა ამისა, ეს პოლიტიკური პრობლემაცაა, რადგან ინტეგრესთა ჯგუფები მუდმივად იქნებიან ჩართულნი გეგმისა და ფასების ფორმირების პროცესში.

მ. ვებერის მოსაზრებები დაადასტურა რეალური სოციალიზმის ისტორიამ.

ე.წ. „რეალურად არსებული სოციალიზმის“ თეორეტიკოსები (ი.ს.ხელენი, კ.ბეკეტი) სოციალიზმს და კაპიტალიზმს განასხვავებენ სამი კრიტერიუმის საფუძველზე. ესენია:

1. საკუთრების განსხვავებული ფორმები;
2. ეკონომიკის ინტეგრირების ალტერნატიული მექანიზმები;
3. რაციონალობის გაბატონებული ფორმა.

ამ სამი ასპექტის კომბინაცია ქმნის იმ ინსტიტუციონალურ სისტემას, რომელიც აკონსტრუირებს „რეალურ სოციალიზმს“.

ეკონომიკური საკუთრების გაუქმება „რეალური სოციალიზმის“ ყველა ფორმას მეტნაკლებად ახასიათებდა. ეკონომიკის მაინტეგრირებელი მექანიზმი გახდა სახელმწიფოს ცენტრალიზებული აპარატის – ნომენკლატურის – რედისტრიბუციული საქმიანობა.

რაც შეეხება რაციონალობის გაბატონებულ ფორმას, სოციალიზმის „არქიტექტორებმა“ სცადეს საბოლოო მიზნებთან დაკავშირებული რაციონალობის შემოტანა ანუ ე.წ. „სუბსტანციური რაციონალობის“ განხორციელება და ფორმალური რაციონალობის უარყოფა. ეს ნიშნავდა პოლიტიკურ-იდეოლოგიური მოსაზრებების გაბატონებას ეკონომიკაზე. ასეთ მიდგომას ხშირად ტელეოლოგიურ რაციონალობასაც უწოდებენ. ფორმალური რაციონალობის პრინციპიდან გამომდინარე, რეალური სოციალიზმის რედისტრიბუციული არსი განიხილება როგორც ირაციონალური.

სოციალიზმის იდეოლოგიური პრინციპების ეკონომიკაში გადმოტანას მოჰყვა სოციალისტური ეკონომიკური სისტემის ქრონიკული დაავადებები:

- მოხმარების შემცირება, საქონლის სისტემატური დეფიციტი და ჭარბი ინვესტირება.
- ინდივიდუალური მოხმარების შემცირება და კოლექტიური მოხმარების ზრდა.
- ინვესტიციების გადასროლა უფრო მომგებიანი ფირმებიდან ნაკლებად მომგებიან ფირმებში, უმუშევრობის თავიდან აცილების მიზნით.

როგორც წესი, რედისტრიბუტორები ვერ აღწევდნენ იმ შედეგებს, რომლებსაც მიზნად ისახავდნენ. ბაზრის ანარქიას, რომელსაც ასე თავგამოდებით ებრძოდნენ სოციალიზმის თეორეტიკოსები, ჩაენაცვლა გეგმის ანარქია. რეალურად, ე.წ. „ცენტრალური დაგეგმარების“ პროცესში მონაწილეობდა უამრავი ლობისტური ჯგუფი, რომელიც წარმოადგენდა ეკონომიკური და პარტიული ნომენკლატურის სხვადასხვა დონეს.

„ცენტრალური გეგმა“, როგორც ეკონომიკის მაინტეგრირებელი მექანიზმი, ფიქტიად იქცა. გეგმის ფორმირების პროცესი იყო არა „ეკონომიკური სტატისტიკის“ ფუნქცია, არამედ ნომენკლატურული იერარქიის ქვედა საფეხურებიდან ზედა საფეხურებზე მიმავალი გარიგებების შედეგი. ამის გამო, რეალურ სოციალიზმს ხშირად გარიგებით (bargaining) ეკონომიკას უწოდებდნენ. 70-იანი წლებიდან აღმოსავლეთ ევროპის ეკონომისტებმა შემოიღეს ტერმინი „გეგმა-გარიგება“ მოლაპარაკებების იმ პროცესის აღსაწერად, რომელიც მიმდინარეობდა ბიუროკრატიული სტრუქტურის სხვადასხვა დონის რედისტრიბუტორებს შორის. როგორც მ. გრანოვეტერი მიუთითებს, სოციალისტური ეკონომიკის ფუნქციონირებაში წამყვანი იყო „პატრონ-კლიენტის“ სოციალური ქსელები და ურთიერთობები.

60-იანი წლებიდან „რეალური სოციალიზმის“ გავრცელებულმა მოდელმა არაფექტური მუშაობის ნიშნები გამოავლინა. კერძოდ, შეჩერდა ეკონომიკური ზრდა, გამოვლინდა სამხედრო და ტექნოლოგიური ჩამორჩენილობა კაპიტალისტურ ეკონომიკებთან შედარებით, ეცემოდა მოსახლეობის ცხოვრების დონე. სოციალისტურმა რეჟიმებმა დაიწყეს რეფორმებთან დაკავშირებული ექსპერიმენტები, რომლებიც ამ რეჟიმების დამხობით დასრულდა.

სოციალისტური რეჟიმების კრახის მიზეზებს შორის ყველაზე ხშირად ეკონომიკის არაუფექტური მუშაობა სახელდება. თუმცა, ი.სხელენის აზრით, ეს საქმის ვითარების გამარტივების მცდელობაა. სხელენი თვლის, რომ იმ ქვეყნებმა, რომლებიც შევიდნენ სოციალისტური ტრანსფორმაციის პროცესში ეკონომიკური განვითარების დაბალი დონის პირობებში (მაგ., რუსეთი), მნიშვნელოვან ეკონომიკურ წარმატებებს მიაღწიეს. ეს ტენდენცია შეიცვალა 1975 წლის შემდეგ. 1975 წლის შემდგომ განვითარებული მოვლენების ერთ-ერთი შესაძლებელი ახსნა შეიძლება იყოს ის ფაქტი, რომ სოციალისტური ეკონომიკა კარგად ფუნქციონირებს ექსტენსიური განვითარების ეტაპზე და მას უჭირს გადასვლა ექსტენსიურიდან ინტენსიურ ეტაპზე.

გარდა ამისა, ჩინეთი არის კონტრარგუმენტი იმათთვის, ვინც თვლის, რომ სოციალისტური ეკონომიკა არ მუშაობს (თუმცა არსებობს მოსაზრება, რომ ჩინეთის ეკონომიკა სულაც არ არის სოციალისტური. ესაა კაპიტალიზმი ტოტალიტარული რეჟიმის პირობებში).

ი. სხელენის აზრით, სოციალისტური რეჟიმების კრახი იყო არა წმინდად ეკონომიკური, არამედ პოლიტიკური ფაქტორების შედეგიც. კერძოდ, სოციალისტურმა ქვეყნებმა ვერ შეძლეს ლეგიტიმური პოლიტიკური რეჟიმების შენარჩუნება, რასაც ხელი შეუწყო ელიტების შიდა კონფლიქტებმა. ამას თან დაერთო ისეთი ექსტერნალური ფაქტორები, როგორცაა გამაღებელი შეიარაღება, „ნაეთობის შოკი“, ტექნოლოგიური ემბარგო, საერთაშორისო სავალუტო ფონდისა და მსოფლიო ბანკის სოციალისტური ბანაკის წინააღმდეგ მიმართული პოლიტიკა და ა.შ.

სოციალისტური სისტემის კრახს მოჰყვა სოციალისტური ეკონომიკების ტრანსფორმაციის ფართომასშტაბიანი პროცესები.

ტრანსფორმაცია: სოციალიზმი – კაპიტალიზმი: პოლიტიკის მნიშვნელობა ეკონომიკის მიმართ განსაკუთრებულად გამოვლინდა სწორედ ე.წ. პოსტკომუნისტურ სამყაროში, გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნებში. ფაქტობრივად, საბაზრო ეკონომიკაზე გადასვლის პროცესი ამ ქვეყნებში დაიწყო პოლი-

ტიკური გადაწყვეტილებების შედეგად, რის გამოც ამ სცენარს ხშირად „პოლიტიკურ კაპიტალიზმს“ უწოდებენ.¹

პოსტკომუნისმის პოლინური პროექტის ერთ-ერთი ავტორი დ. ბალცეროვიჩი გვთავაზობს გარდამავალი ეკონომიკების ანალიზის ოთხცვლადიან თეორიულ სქემას, რომელშიც ერთ-ერთი ცვლადი სწორედ პოლიტიკაა:

1. საწყისი, მემკვიდრეობით მიღებული პირობები;
2. ეგზოგენური დეტერმინატორები;
3. პოლიტიკა;
4. შედეგები.

აღმოსავლეთ ევროპის ქვეყნებში პოლიტიკური დისკურსი „პოსტკომუნისტური პროექტის“ შესახებ მიმდინარეობდა რამდენიმე საკითხის გარშემო:

- ინსტიტუტების ტრანსფორმაცია უნდა იყოს იმიტაციურ-რეგულაციური თუ ინოვაციურ-ეგოლაციური? რამდენად უნდა განხორციელდეს არსებული მოდელების კოპირება?
- რამდენად უნდა შემცირდეს სახელმწიფოს როლი ეკონომიკის მართვაში?
- რეფორმების განხორციელების პროცესში პრიორიტეტული უნდა იყოს ეკონომიკური ეფექტურობა თუ სოციალური სამართლიანობა?

ამ საკითხების გადაჭრა, გარკვეულწილად, გაელენას ახდენდა ეკონომიკური ამოცანების გადაწყვეტის ტემპზე და თვისებრიობაზე. ამ თვალსაზრისით, გამოიკვეთა ორი ალტერნატიული მიდგომის მომხრეთა ბანაკი: ექსტრაორდინარული სახელმწიფო პოლიტიკის, ე.წ. შოკური თერაპიის და რეფორმების უფრო ნელი ტემპით განხორციელების მომხრეები – ე.წ. გრადუალისტები.

¹ საბაზრო ეკონომიკაზე გადასვლა გულისხმობდა სამი ამოცანის გადაჭრას:

- მაკროეკონომიკურ სტაბილიზაციას
- მაკროეკონომიკურ ლიბერალიზაციას, რომელიც გულისხმობდა სახელმწიფოს მხრიდან არსებული შეზღუდვების გაუქმებას. ეს პოლიტიკა მოიცავდა საკუთრების უფლებების ლიბერალიზაციას, ფასების კონტროლის, საგარეო ვაჭრობის კონტროლის გაუქმებას და ა.შ.;
- ფუნდამენტური ინსტიტუციონალური რესტრუქტურირება ანუ საწარმოების პრივატიზაცია, საჯარსაზადო სისტემის რეფორმირება, ფასიანი ქაღალდების ბაზრის ჩამოყალიბება და ა.შ.

შოკური თერაპიის მომხრეთა (ლ.ბალცეროვიჩი) აზრით, პოლიტიკური გარღვევის პერიოდს აუცილებლობით მოყვება ე.წ. ექსტრაორდინარული პოლიტიკის პერიოდი, რომელმაც მოკლე დროში გზა უნდა მისცეს ნორმალურ პოლიტიკას. გარდამავალ პერიოდს ახასიათებს ექსტრაორდინარული პოლიტიკის განხორციელებისთვის ხელსაყრელი ნიშან-თვისებები: (1) მასობრივი ცნობიერების განსაკუთრებული მდგომარეობა, მზახობა რადიკალური ეკონომიკური რეფორმებისთვის, (2) ახალი პოლიტიკური სტრუქტურები ჯერ კიდევ არ არის გახისტიებული, (3) ძველი პოლიტიკური ელიტები დისკრედიტირებულია, (4) ლიდერებიც და მასებიც ტიპურთან შედარებით უფრო მეტად არიან ორიენტირებულნი საერთო მიზნებისკენ, (5) ინტერესთა ჯგუფები ჯერ ჩამოყალიბებული არ არის.

თუ ეს პერიოდი პოლიტიკურმა ხელისუფლებამ ხელიდან გაუშვა და დრო დაკარგა, ალბათობა იმისა, რომ მოსახლეობა ფსიქოლოგიურ მზადყოფნას გამოამჟღავნებს ეკონომიკური რეფორმების მიმართ, კლებულობს.

არარადიკალური ეკონომიკური რეფორმები, გრადუალიზმი წარმოშობს თანამდევ ეკონომიკურ გართულებებს: ფარულ უმუშევრობასა და მისი სუბსიდირების შედეგად მაღალ ინფლაციას. გარდა ამისა, არარადიკალური რეფორმები, რომლებიც გულისხმობენ ნაკლებ ლიბერალიზაციასა და სახელმწიფოს მეტ ჩარევას ეკონომიკაში, ხელს უწყობს სახელმწიფო ლობიზმით გამოწვეულ სოციალურ უთანასწორობას. რადიკალური რეფორმების მიერ წარმოქმნილი სოციალური უთანასწორობა კი უფრო მეტადაა ეკონომიკური ეფექტურობის ფუნქცია¹.

გრადუალისტებს შორის ძლიერი იყო ე.წ. სტატისტიკების (statist) ბანაკი, რომელიც მხარს უჭერდა სახელმწიფოს ფართო ინტერვენციას ეკონომიკაში. ამ მიდგომის მომხრეები ხშირად იშველიებდნენ სახელმწიფოს ეფექტურ საქმიანობას ე.წ. გვიანი ინდუსტრიალიზაციის ქვეყნებში (იაპონია, გერმანია). ეკონომიკური ლიბერალიზმის მომხრეთა აზრით, იაპონური მოდელის

¹ თუმცა, რადიკალური თერაპიის მომხრეებიც კი მიუთითებენ, რომ რადიკალიზმსა და გრადუალიზმს შორის არჩევანი კონკრეტულ კონტექსტში უნდა გაკეთდეს საწყისი პირობების გათვალისწინებით. მაგ., თუ ქვეყანაში არაზელსაყრელი საწყისი პირობებია (ჰიპერინფლაცია, საგარეო ვალები და ა.შ.), მაშინ რადიკალური თერაპია უფრო ეფექტურია მაკროეკონომიკური სტაბილიზაციის ამოცანის გადასატრულად.

წარმატება განაპირობა არა სახელმწიფოს განსაკუთრებულმა როლმა, არამედ ფაქტორების იმ სპეციფიკურმა კომბინაციამ, რომლიც იაპონიაში არსებობდა მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ¹.

სოციალისტური ეკონომიკიდან საბაზრო ეკონომიკაზე გარდამავალ ეპოქაში ხშირად ისმის კითხვა: საჭიროა თუ არა გარდამავალი ეპოქის თეორია - ე.წ. ტრანზიტოლოგია?

ტრანზიტოლოგიის მოწინააღმდეგეები თვლიან, რომ ტრანზიტოლოგია გულისხმობს რაღაც ფინალურ მიზანს, რომლისკენაც უნდა მიდიოდეს ყველა პროცესი და ამდენად, იგი ტელეოლოგიზმის ელემენტებს შეიცავს. ხდება არა რეალური პროცესების კვლევა, არამედ იმის დაფიქსირება, თუ რა ხდება არასწორად. ამის გამო, აღმოსავლეთ ევროპის სოციოლოგთა შორის სულ უფრო პოპულარული ხდება პოზიცია: „უკან სოციოლოგიისკენ“.

2. სახელმწიფოს და ეკონომიკის დამოკიდებულების კვლევის ახალი პარადიგმა

სახელმწიფოსა და ეკონომიკის ურთიერთობის კვლევას ზემოთ აღწერილი მოდელებით ფ. ბლოკი ძველ პარადიგმას უწოდებს და თვლის, რომ ეს ხუთი განსხვავებული მოდელი იდეოლოგიურ ცრურწმენებს (prejudice) ეყრდნობა. მაგ., ლიბერალური მოდელი (საზოგადოებრივი საქონლის სახელმწიფო) იმთავითვე გულისხმობს სახელმწიფოს პარაზიტულ და მფლანგველ ბუნებას, ამ ნაკადის მიმდევრებისთვის სახელმწიფო სექტორი, სახელმწიფო მოხელე ნაკლებად პროდუქტიულია და არ შეუძლია რესურსების ეფექტურად გამოყენება.

სოციალისტური მოდელი, იმთავითვე გულისხმობს, რომ ბაზარი აუცილებლობის წესით წარმოქმნის უსამართლობას, უთანასწორობასა და დეკუმანიზაციას.

ფ. ბლოკი თვლის, რომ არანაირი კვლევა არ არსებობს ასეთი „ცრურწმენების“ ბუნებისა და მისი მაკონსტრუირებელი

¹ ეს ფაქტორებია: ეკონომიკაში სახელმწიფო სექტორის მცირე მოცულობა, ინტენსიური შიდა კონკურენცია, შეზღუდული ბიუჯეტი, შრომის ნაყოფიერების ზრდაზე და არა ხელფასების ზრდაზე ორიენტირებული შრომითა ურთიერთობები და ა.შ..

ფაქტორების გამოსავლენად. თუმცა ამ მოსაზრებას შეიძლება არ დავეთანხმოთ, რადგან არსებობს გარკვეული კვლევები ეკონომიკურ რწმენასთან დაკავშირებულ კონკრეტურ სტრუქტურებთან დაკავშირებით, რომლებიც ითვალისწინებენ კულტურალურ, სოციალ-ეკონომიკურ ცვლადებს (ამაზე შემდგომ თავებში იქნება საუბარი).

ფ. ბლოკი ძველი პარადიგმის ნაკლოვანებად თვლის, აგრეთვე, კონკრეტულ საკითხებთან დაკავშირებული ვარიაციების იგნორირებას, მაგ., სახელმწიფოს პარაზიტიზმისა და არაფექტურობის მაჩვენებლები ძალზე განსხვავებულია დროსა და სივრცეში. თუმცა გასაოცარია ის მცირე ინტერესი, რომელსაც მკვლევრები ამ ვარიაციების მიზეზების მიმართ იჩენენ.

ფ. ბლოკი აყალიბებს ახალ პარადიგმას სახელმწიფოსა და ეკონომიკის ურთიერთობის შესწავლისთვის.

ახალი პარადიგმა, პირველ რიგში, იწყება იმ იდეის უარყოფით, რომ სახელმწიფო აწარმოებს ინტერვენციას ეკონომიკაში.

• სახელმწიფო არ არის ეკონომიკისთვის ეგზოგენური ფაქტორი. ის ყოველთვის ძირითად როლს თამაშობს ეკონომიკის კონსტიტუირების პროცესში.

როგორც ვებერიანული, ასევე არავებერიანული ნაკადის თეორეტიკოსები მიუთითებენ პოლიტიკური ფაქტორების გადაწყვეტ როლზე. მაგ., კაპიტალიზმის ფორმირების პროცესში. სწორედ ევროპაში ახალი პოლიტიკური წესრიგის ფორმირება და ცენტრალიზებული სახელმწიფოს ჩამოყალიბება იყო წარსულთან კავშირის გაწყვეტის უმნიშვნელოვანესი ფაქტორი.

თავის მხრივ, ეროვნული ცენტრალიზებული სახელმწიფოების (ფორმალიზებული სამართლებრივი სისტემით, ბიუროკრატითა და დაბეგვრისა და ადმინისტრირების ერთიანი სისტემით) ჩამოყალიბება განსაკუთრებული მნიშვნელობის იყო თანამედროვე ეკონომიკური წესრიგის ფორმირებისთვის.

გარდა ამისა, არსებობს სახელმწიფოსა და ეკონომიკის ურთიერთობაზე უფრო რადიკალური შეხედულებებიც, რომლებსაც ხშირად ე.წ. ახალი პარადიგმის მომხრეებს მიაწერენ. სახელმწიფოს თანამედროვე თეორეტიკოსები თვლიან, რომ სახელმწიფო საკუთარი აპარატისა და ძალაუფლებისთვის აუცილებელი სახსრების მოპოვების აუცილებლობის გამო, ორგა-

ნიშაციას უკეთებს ეკონომიკურ ბაზარს და აჩქარებს ეკონომიკურ ზრდას. საკუთარი შემოსავლების საჭიროების გამო, სახელმწიფო არის ეკონომიკური განვითარების „უხილავი მოტორი“. როგორც კ. ჰამილტონი მიუთითებს, გვიანი ინდუსტრიალიზაციის ქვეყნების სპეციალისტებს შორის ძლიერი სახელმწიფო, როგორც სოციალ-ეკონომიკური პროცესების სტიმულატორი და ორგანიზატორი, თეორიული ორთოდოქსია გახდა.

• ძველი პარადიგმა ეყრდნობა სახელმწიფოს ეკონომიკაში ინტერვენციის ხარისხის კვანტიფიკაციას, ის, თუ რამდენად არეგულირებს ბაზარს სახელმწიფო, არ არის ყველაზე მნიშვნელოვანი საკითხი. ახალი პარადიგმა ყურადღებას ამახვილებს სახელმწიფოს განსხვავებულ საქმიანობებს შორის თვისებრივ განსხვავებაზე. გარდა ამისა, ახალი პარადიგმა ხაზს უსვამს სახელმწიფოებს შორის იმ განსხვავებების ანალიზს, რომლებიც ძველი პარადიგმის ფარგლებში მიჩქმალული იყო. (1) ყველა სახელმწიფო აწარმოებს ქონების გამოყენების გარკვეულ წესებს, (2) აწესებს სამართლებრივ ჩარჩოს მიმდინარე ურთიერთობებისთვის. მაგ., დაქირავებულებსა და დაქირავებულებს შორის, (3) წარმოადგენს ეკონომიკური ტრანსაქციებისთვის გადახდის საშუალებებს, (4) აწესებს საზღვრებს მის ტერიტორიასა და დანარჩენ მსოფლიოს შორის.

ფ. ბლოკი თვლის, რომ იმ განსხვავებული გზების ანალიზი, რომლითაც სახელმწიფოები ამ ფუნქციებს ასრულებს, უფრო ფართო ანალიტიკურ შესაძლებლობებს იძლევა, ვიდრე ძველი პარადიგმის კატეგორიები.

• ძველი პარადიგმა დამყარებული იყო ორ იდეოლოგიურ „ცრურწმენაზე“ (prejudice): სახელმწიფოს მიმართ უნდობლობასა და ბაზრის მიმართ უნდობლობაზე. ახალი პარადიგმის მიმდევრები თვლიან, რომ სახელმწიფოცა და ბაზარიც შეიძლება სტრუქტურირებული იყოს სრულიად განსხვავებული მეთოდებით, რაც სრულიად განსხვავებულ შედეგებს იძლევა.

ე.წ. ახალი პარადიგმა აღმოცენდა 80-იანი წლებში და ამ მიმდინარეობას ჯერ კიდევ არ აქვს გარკვეული სახელწოდება. ფ. ბლოკი მას უწოდებს ბაზრის რეკონსტრუქციის თეორიას, რადგან ახალი პარადიგმა ითვალისწინებს ბაზრის ისეთი რეკონსტრუქციის შესაძლებლობას, რომელიც წარმოშობს უფრო მეტ ეფექტურობასა და ნაკლებ უთანასწორობას.

ამ ფორმულირებასთან დაკავშირებით ისმის კითხვა: რამდენად თავისუფალია თვით ე.წ. ახალი პარადიგმა იდეოლო-

გიური მოტივებისგან და რით განსხვავდება მისი მიზნები, ე.წ. სოციალური უფლებებისა და სოციალური დაცვის მოდელის მიზნებისგან?

ფ. ბლოკი ჩამოთვლის ე.წ. ახალი პარადიგმის ისტორიულ წინამოვლენებს, რაც კიდევ უფრო აძლიერებს ეჭვს ახალი პარადიგმის იდეოლოგიასთან მიმართებაში „სიწმინდის“ მიმართ.

კ. მარქსი ითვლება ძველი პარადიგმის თეორეტიკოსად, თუმცა, ერთ პუნქტში იგი გავიდა ძველი პარადიგმის ფარგლებს გარეთ. ფ. ბლოკის აზრით, კ. მარქსი ეჭვქვეშ აყენებს იმ ეკონომიკური წესების უნივერსალურობას, რომლებსაც კლასიკური პოლიტიკური ეკონომია სწავლობდა.

XX საუკუნეში ახალმა ინსტიტუციონალურმა ეკონომიკამ ეჭვქვეშ დააყენა ნეოკლასიკური ეკონომიკის ბაზისური დაშვება იმის თაობაზე, რომ სახელმწიფო არის ეკონომიკის მიმართ ექსტერნალური ფაქტორი.

ახალი პარადიგმის ფორმირებაზე გავლენა მოახდინა კ. პოლანიმ. პოლანი უარყოფდა ლიბერალიზმისა და მარქსიზმის იმ დებულებას, რომ თანამედროვე ევროპაში სახელმწიფო ზღუდავდა საბაზრო ეკონომიკის განვითარებას და ბაზრისა და ეკონომიკის სწრაფი განვითარება დაიწყო მას შემდეგ, რაც ინგლისში და შემდეგ საფრანგეთში (რევოლუციური გზით) ეს შემზღუდავი ფაქტორები მოიხსნა.

კ. პოლანი თვლის, რომ ბაზრის განვითარების ეს გმირული, პეროიკული მითი ხელს უშლის სახელმწიფოსა და ბაზრებს შორის რეალური ურთიერთკავშირის დანახვას. ისტორიკოსები და თეორეტიკოსები აზვიადებენ პრეკაპიტალისტურ და კაპიტალისტურ ეპოქებს შორის ისტორიულ წყვეტას. ფაქტობრივად, ორივე შემთხვევაში სახელმწიფო მნიშვნელოვან როლს თამაშობდა ეკონომიკური აქტივობის გაფორმებასა და სტრუქტურირებაში.

ბაზრის რეკონსტრუქციის თეორია. სახელმწიფოს ფუნქციები და როლები: ნებისმიერ საზოგადოებაში სახელმწიფოს უმნიშვნელოვანესი ამოცანაა საკუთრების ფლობის რეჟიმის დაწესება. ამჟამად, წარმოების პროცესი დამოკიდებულია იმ ადამიანებს შორის კოოპერაციაზე, რომლებიც ფლობენ სხვადასხვა ტიპის საკუთრებას, დაჭირავებულ ინტელექტუალურ კაპიტალს, ინვესტორების ფინანსურ კაპიტალს.

ლოკისეული კონცეფცია საკუთრების უფლებების, როგორც აბსოლუტური და არა შესაძლებელი ან სასურველი

მოცემულობის შესახებ, ახალი პარადიგმის მომხრეების აზრით, ზღუდავს იმ შესაძლებლობების კვლევას, რომლებიც გვიწვევნი იმის გზებს, თუ როგორ უნდა მოხდეს სხვადასხვა საკუთრების მფლობელებს შორის უფრო პროდუქტიული კოოპერაცია.

ახალი პარადიგმის ფარგლებში დაიწყო იმის კვლევა, თუ რა განსხვავებული შედეგები შეიძლება გამოიწვიოს საკუთრების უფლებების სხვადასხვანაირმა კონფიგურაციებმა.

ამ საკითხის თავისებური გამოხატულებაა ე.წ. პრინციპალებსა და აგენტების ურთიერთობების თემა. ფირმების აქციების მფლობელები არიან პრინციპალები, ხოლო მენეჯერები – აგენტები. ამჟამად, მიმდინარეობს დებატები იმის თაობაზე, თუ როგორი უნდა იყოს ინსტიტუციონალური მოწყობა და წახალისების სისტემა იმისთვის, რომ აგენტებმა მართლაც პრინციპალების მიზნები შეასრულონ. ამ პრობლემების წინ წამოწევა მოხდა ე.წ. კორპორაციული მმართველობის ფართოდ გავრცელების ფონზე.

საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნები განსხვავდება ერთმანეთისგან იმით, თუ როგორ ხდება პრინციპალებისა და აგენტების ურთიერთდამოკიდებულების პრობლემების მენეჯმენტი.

ეს განსხვავებები მოდის საკანონმდებლო დონიდან და ხელს უწყობს იმ კონკრეტული გზების სტრუქტურირებას, რომელთა მეშვეობით ფორმები ჩართულია ფინანსურ ბაზრებში. ახალი პარადიგმის მომხრეთა აზრით, მხოლოდ საკუთრების უფლებებზე და არა განსხვავებებზე ფოკუსირება ავიწროებს ანალიტიკურ ხედვას.

უნდა აღინიშნოს, რომ ამ თვალსაზრისით, ახალი პარადიგმის მომხრეთა ბრალდებები გაზვიადებულია და ამ „სიახლის“, მონოპოლიზაცია მათ მიერ გაუმართლებლად გვეჩვენება. სხვადასხვა ქვეყნის ბიზნესკულტურებთან დაკავშირებულ კვლევებში არაერთხელ გამახვილებულა ყურადღება საკუთრების ფლობის განსხვავებული ინსტიტუციონალური პატერნების მნიშვნელობასა და მათ ეკონომიკურ შედეგებზე, რაზედაც წინა თავებში გვექონდა საუბარი.

მიმდინარე ურთიერთობების სტრუქტურა: სახელმწიფო აწესრიგებს მიმდინარე ურთიერთობების ფართო სპექტრს: ოჯახის წევრებს შორის ურთიერთობებს, დამქირავებლებსა და დაქირავებულებს შორის ურთიერთობებს, რასაც მნიშვნელოვანი შედეგები აქვს.

მაგ., ვაჟიშვილებს შორის საკუთრების გაყოფის წესებს აქვს მნიშვნელოვანი შედეგები მიწის ფლობის პრინციპებში. ცოლ-ქმარს შორის საკუთრების უფლებები გავლენას ახდენს ქალთა ეკონომიკურ საქმიანობაზე.

ახალი პარადიგმის მომხრეთა აზრით, ძველი პარადიგმა აზვიადებს ისტორიულ წყვეტას პრეკაპიტალისტურსა და კაპიტალისტურ ეპოქებს შორის ამ თვალსაზრისით.

პრეკაპიტალისტური ურთიერთობები დამქირავებელსა და დაქირავებულს შორის მოიაზრება, როგორც პოლიტიკური იძულების ობიექტი, ხოლო კაპიტალისტური – როგორც ეკონომიკური იძულების ობიექტი. რასაც სახელმწიფო მეორე შემთხვევაში აკეთებდა. იყო მხოლოდ ორ სუბიექტს შორის დადებული კონტრაქტის პირობების დაცვა.

ახალი პარადიგმის მომხრეთა აზრით, ტიპოლოგიზაცია – „სტატუსი – კონტრაქტი“ პრობლემატურია. პატერნალური შრომითი ურთიერთობები, რასობრივი და გენდერული დისკრიმინაცია, მენეჯერების მიერ ძალაუფლების გადაჭარბება ინდუსტრიულ სამყაროშიც გავრცელებული მოვლენაა.

სახელმწიფოს ფუნქციებში იგულისხმება დაქირავებულთა და დამქირავებელთა კოლექტიური მოქმედებების რეგულაცია. მაგ., ის მიდგომა, რომ არ ჩაერიოს დამქირავებელთა და დაქირავებულთა ურთიერთობებში, დამქირავებელთა მიერ უფლებების გადაჭარბების დროს, აკრძალოს ან დაუშვას პროფკავშირების საქმიანობა, სახელმწიფოს პოლიტიკას წარმოადგენს, რომელიც გავლენას ახდენს დაქირავებულთა და დამქირავებულთა ურთიერთობებზე.

გადახდის საშუალებები – ფული და კრედიტი: თანამედროვე ცენტრალიზებული სახელმწიფოების, ცენტრალური ბანკებისა და ფინანსური ინსტიტუტების რეგულირების წარმოშობა, ფაქტობრივად, ურთიერთდამოკიდებული პროცესები იყო. სახელმწიფო მიმართავდა ბანკებს სესხებისთვის და სანაცვლოდ უზრუნველყოფდა ბანკებისთვის დაუბრუნებელი ვალების აკრეფას. ამდენად, ამ პროცესების მიმართაც სახელმწიფო ექსტერნალური არასოდეს ყოფილა.

არ არსებობს ამ თვალსაზრისით ნეიტრალური სახელმწიფო პოლიტიკა. სახელმწიფოს ქმედებები გავლენას ახდენს როგორც ფულის მიწოდებაზე, ასევე კრედიტის ფასზე.

ახალი პარადიგმის მომხრეები ხაზს უსვამენ სახელმწიფოს მიერ შემუშავებული ინოვაციების დადებითი გავლენის

შესაძლებლობასა და შემთხვევებს ფულის მიმოქცევასთან დაკავშირებულ პროცესებზე.

სახელმწიფო ქმნის აგრეთვე კრედიტორებსა და დებიტორებს შორის უფრო გავლენიან მხარეს. საბჭოთა პერიოდში დებიტორი, მაგ., ქარხნის დირექტორის სახით, გაცილებით უფრო გავლენიანი სუბიექტი იყო კრედიტორთან შედარებით. დირექტორებმა იცოდნენ, დეფიციტიც რომ დაეშვათ, სახელმწიფო აუცილებლად დააფინანსებდა ამ დეფიციტს იმის გამო, რომ შეენარჩუნებინა დასაქმების დონე. ამის ეკონომიკური შედეგი იყო დირექტორთა არაეფექტურობა და მათ მიერ რესურსების ფლანგვა.

იმ შემთხვევაში, თუ კრედიტორებს აქვთ მეტი ძალაუფლება და ხდება კრედიტის ფასის ზრდა, არ ვითარდება ახალი ტექნოლოგიები, რომლებიც რისკიან ინვესტიციებს მოითხოვს.

სახელმწიფო აწესრიგებს აგრეთვე სხვადასხვა ჯგუფებისთვის კრედიტის ხელმისაწვდომობის პროცესებს. მაგ., საბჭოთა პერიოდში სახელმწიფო საწარმოების დირექტორები, ფაქტობრივად, ერთადერთი ჯგუფი იყო, რომლისთვისაც კრედიტებისკენ მიმავალი გზა ხსნილი იყო.

ამ საკითხთან მიმართებაშიც გაუგებარი რჩება, რაში მდგომარეობს ახალი პარადიგმის სიახლე. ფულის მიმოქცევასთან დაკავშირებული საკითხების ფართო სპექტრის ანალიზი ხორციელდებოდა ე.წ. ძველი პარადიგმის ფარგლებშიც. კითხვა: რამდენად არეგულირებს სახელმწიფო ფულთან დაკავშირებულ პროცესებს, არ გულისხმობდა მხოლოდ ციფრებში გამოხატულ პასუხს. როგორც ზემოთ იყო ნახევნები, აღწერილია ამ პროცესებთან დაკავშირებული განსხვავებული პატერნები და მათი მოსალოდნელი თუ რეალობად ქცეული შედეგები.

საერთაშორისო საზღვრების მენეჯმენტი: როგორც ცნობილია, ყველა სახელმწიფოს ბიუჯეტში სამხედრო ინვესტიციებს აქვს მნიშვნელოვანი ეკონომიკური შედეგები.

გარდა ამისა, განსხვავებულ სახელმწიფოებს განსხვავებული პოლიტიკა აქვთ თავის საზღვრებს გარედან ფულის, საქონლისა და სამუშაო ძალის მოძრაობისა და ეკონომიკური ტრანსაქციების მიმართ. თავისი მოქალაქეებისთვის პრივილეგიების მიცემა – არმიცემა ემიგრანტების მიმართ თანამედროვე სახელმწიფოს დამოკიდებულებას ერთ-ერთი მაკონსტრუირებელი ნიშან-თვისებაა.

დიღემები ხშირად წარმოიქმნება ამ საკითხთან მიმართებაში. სახელმწიფოს აქვს გარკვეული როლი, რომ უზრუნველყოს ფულისა და კრედიტის საკმარისი ადგილობრივი მიწოდება. ეს მიზანი ხშირად, კონფლიქტში მოდის იმ მოსახურებასთან, რომ ინტერნაციონალური მიმოქცევა თავისუფალი უნდა იყოს. XX საუკუნის ბოლოს საერთაშორისო ფინანსური ტრანსაქციების სწრაფმა ზრდამ გამოიწვია მთავრობებზე ზეწოლა კაპიტალის მიმოქცევის „დერეგულაციის“ მიმართულებით. ამას შედეგად მოჰყვა 80-იანი წლების დასაწყისისათვის განვითარებულ ინდუსტრიულ ქვეყნებში ეკონომიკური ზრდის ტემპის შენელება და უმუშევრობის დონის ზრდა.

ძირითადი კატეგორიები: საზოგადოებრივი საქონლის სახელმწიფო, მაკროეკონომიკური სტაბილიზაციის სახელმწიფო, სოციალური უფლებების სახელმწიფო, განვითარებაზე ორიენტირებული სახელმწიფო, სოციალისტური სახელმწიფო, ეკონომიკური ლიბერალიზმი, კორპორატივული ეკონომიკა, ტელეელეგოიური რაციონალიზმი.

სადისკუსიო თემები:

1. დიღემა: ეკონომიკური ეფექტურობა თუ სოციალური სამართლიანობა?
2. არის თუ არა პოლიტიკის და ეკონომიკის ურთიერთობის კვლევის „ახალი პარადიგმა“ მართლაც ახალი?

ძირითადი ლიტერატურა

1. Block F., The Role of the State in the Economy, in: The Handbook of Economic Sociology, Edited by Smelzer N., Swedberg R., Princeton University Press, 1993.
2. Weber M., Economy and Society, University of California Press, 1979.

დამატებითი ლიტერატურა

3. Balcerowicz L., Socialism, Capitalism, Transformation, CEU Press, Budapest. London. New-York, 1995.

4. Goodvin R., Heacley, R., *The Real Worlds of Welfare Capitalism*, Cambridge University Press, 1999.
5. Lavigne M., *The Economics of Transition*, St.Martin's Press, New-York, 1995.
6. Swedberg R., *Max Weber and the Idea of Economic Sociology*, Princeton University Press, 1998.
7. A Survey of Japan, *The Economist*, April 20th-26th, 2002.
8. *Social Science Encyclopedia*, Edited by Kuper A., Kuper, J., London and New-York, 1986.
9. *Thinkers of the Twentieth Century*, Editor Turner R., St. James Oress, Chicago and London, 1988.