

**ՀՀ ԿՐԹՈՒԹՅԱՆ և ԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ՆԱԽԱՐԱՐՈՒԹՅՈՒՆ  
ՀԱՅԱՍՏԱՆԻ ԱԶԳԱՅԻՆ ԱԳՐԱՐԱՅԻՆ ՀԱՄԱԼՍԱՐԱՆ  
ԱԳՐՈՔԻԶՆԵՍԻ ԿԱՌԱՎԱՐՄԱՆ ԱՄԲԻՈՆ**

**Մ. Վ. ԳԱԼՍՅԱՆ**

**ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՍՈՑԻՈԼՈԳԻԱ**

**Հասարակության սոցիալ-տնտեսական ստրատիֆիկացիան  
(շերտավորումը), Ձեռներեցությունը որպես տնտեսական  
գործառույթ  
(Դասախտությունների տեքստ)**

**Երևան  
ՀԱԱՀ  
2014**

ՀՏԴ 316.334.2(0424)

ԳՄԴ 60.55 y7

Գ206

Հաստատված է Հայաստանի ազգային ազրարային համալսարանի  
գիտական խորհրդի կողմից

Գրախոսներ՝ փ.գ.թ., դոցենտ Է. Կյուրեղյան

պ.գ.թ., դոցենտ Ռ. Օհանջանյան

փ.գ.դ., դոցենտ Ա. Մկրտչյան

Մասնագիտական խմբագիր՝ դոցենտ, տ.գ.թ. Վ. Աբգարյան

Խմբագիր՝ Ս.Տ. Քուսիեյան

Գալստյան Մ. Վ.

Հասարակության սոցիալ -տնտեսական ստրատիֆիկացիան  
(շերտավորումը), ձեռներեցությունը որպես տնտեսական  
գործառույթ (Դասախոսությունների տեքստ) Մ. Գալստյան. Եր. :  
ՀԱԱՀ, 2014, 73 էջ

Գ206 Դասախոսությունները կազմված են ՀԱԱՀ-ում գործող ուսումնական ծրագրին համապատասխան: Առաջին դասախոսությունում պարզաբանված են հասարակության սոցիալ-տնտեսական շերտավորման մոտեցումները, դասական ուղղությունները, չափանիշները, դասերի բնութագիրը: Երկրորդում լուսաբանված են ձեռներեցության գործառույթների վերաբերյալ մոտեցումները, ձեռներեցի հոգեբանական նկարագիրը, ժամանակակից ձեռներեցության ձևերը և տեսակները:

ՀՏԴ316.334.2(0424)

ԳՄԴ 60.55 y7

ISBN987-9939-54-756-5

© Գալստյան Մ.Վ., 2014

© Հայաստանի ազգային ազրարային համալսարան, 2014

## ԲՈՎԱՆԴԱԿՈՒԹՅՈՒՆ

### ԴԱՍՏԱԽՈՍՈՒԹՅՈՒՆ ԱՌԱՋԻՆ.

Հասարակության սոցիալ-տնտեսական ստրատիֆիկացիան (շերտավորումը).....	5
1.1. Մոտեցումները սոցիալական շերտավորման հիմնախնդիրներին .....	5
1.2. Ստրատիֆիկացիոն տեսությանյան դասական ուղղությունները.....	10
1.3. Ստրատիֆիկացիայի չափանիշները.....	19
1.4. Ստրատիֆիկացիոն համակարգերը.....	23
1.5. Ստրատիֆիկացիոն մոտեցումները.....	28
1.6. Դասերի բնութագրությունը Հայաստանի Հանրապետությունում .....	36
Թեմայի վերաբերյալ ուսանողների գիտելիքների ստուգման հարցեր.....	40
Օգտագործված գրականություն .....	41

### ԴԱՍՏԱԽՈՍՈՒԹՅՈՒՆ ԵՐԿՐՈՐԴ.

Ձեռներեցությունը որպես տնտեսական գործառույթ .....	42
2.1. Ձեռներեցության կատարած գործառույթի վերաբերյալ մոտեցումները .....	42
2.2. Ձեռներեցության պատմական տիպերը .....	46
2.3. Ձեռներեցության հոգու   բաղադրիչները .....	50
2.4. Ձեռներից հոգեբանական նկարագիրը .....	55
2.5. Ձեռներեցությունը որպես սոցիալական խմբերի ամբողջություն .....	57
2.6. Ձեռնարկատիրական խմբերի սոցիալական դիրքորոշումները.....	59
2.7. Էթնիկական ձեռներեցություն .....	62
2.8. Պարտադրված ձեռներեցություն .....	64

2.9. Ձեռնարկատիրությունը որպես գաղափարախոսություն .....	67
2.10. Ժամանակակից ձեռներեցության ձևերը և տեսակները .....	69
Թեմայի վերաբերյալ ուսանողների գիտելիքների ստուգման հարցեր.....	71
Օգտագործված գրականություն .....	72

**ՀԱՍԱՐԱԿՈՒԹՅԱՆ ՍՈՑԻԱԼ-ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ  
ՍՏՐԱՏԻՖԻԿԱՑԻԱ (ՇԵՐՏԱՎՈՐՈՒՄ)**

**1.1. Սոստեցումները սոցիալական շերտավորման հիմնախնդիրներին:  
Ստրատիֆիկացիոն տեսության դասական ուղղությունները**

Ստրատիֆիկացիա (լատ. strat–շերտ և fako–անել) հասկացությունը սոցիոլոգիայում փոխառնվել է երկրաբանությունից, որը վերաբերում է տարբեր հանքատեսակների շերտերի ուղղահայաց դասավորությանը: Սոցիոլոգիայում ստրատիֆիկացիան նշանակում է սոցիալական շերտավորում: «Ստրատ» տերմինը նշանակում է հասարակության բաժանումը շերտերի, հարուստ, ապահովված, աղքատ խմբերի: Շերտն ընդգրկում է միայն այն մարդկանց, որոնց եկամուտները, կրթությունը, իշխանությունը նույնական են: Ստրատիֆիկացիա տերմինը ավելի շատ օգտագործվում է գիտության մեջ, իսկ շերտավորումը՝ հիմնականում առօրյա խոսակցական լեզվում: Առաջինն ավելի լայն ընդգրկում ունի, քան շերտավորում տերմինը:

Հասարակության ստրատիֆիկացիայի տեսությանը առաջինն անդրադարձել է Հին Հունաստանի խոշոր փիլիսոփա Պլատոնը «Պետություն» աշխատության մեջ, ըստ որի՝ յուրաքանչյուր հասարակությունն բաժանվում է 3 դասակարգի՝ բարձրագույն, որը կազմված է պետությունը ղեկավարող իմաստուններից, միջին, որի մեջ մտնում է երկիրը անկարգությունից և ըմբոստությունից պաշտպանող զինվորականությունը, ցածր, որի մեջ մտնում են արհեստավորները և գյուղացիները: Բարձր դասակարգին Պլատոնը զրկում է սեփականությունից, քանզի այն այլասերում է մարդկանց բարքերը կամ ուներ հսկայական արտոնություններ և մշտապես չարաշահում էր իր իշխանությունը: Նրանք միաժամանակ պետք է լինեին բազմակողմանի զարգացած, իսկ կառավարության ղեկի մոտ նրանց պետք է թույլատրել այն դեպքում, երբ առնվազն 50 տարեկան են: Նրանք պետք է պահպանեն բարոյականության բոլոր օրենքները և վարեն խստագույն կյանք: Ըստ Պլատոնի՝ աշխատանքի ոլորտում գոյություն ունի աշխատանքի բաժանում և մասնագի-

տացում, ինչը նպաստում է դրա արագ զարգացմանը: Պլատոնը առաջ քաշեց «ներդաշնակ բազմազանության» օրենքը, ըստ որի մարդկանց պահանջմունքները համապատասխանում են աշխատանքի նկատմամբ նրանց ունեցած պահանջմունքների բազմազանությանը: Մարդկանց պահանջմունքների բազմազանությունը կարևոր խթան է սոցիալական կյանքի զարգացման համար: Մարդիկ ինչքան շատ են մասնագիտանում իրենց արհեստների մեջ, այնքան նրանք ավելի շատ են ունենում հաջողություններ: Պլատոնը առաջին անգամ տեսականորեն հիմնավորեց աշխատանքի պրոֆեսիոնալ մասնագիտական բաժանման դերը հասարակության զարգացման գործում:

Հասարակության շերտավորմանը անդրադարձել է նաև Հին Հունաստանի մեծ մտածող Արիստոտելը, որը հասարակության կայունության համար մեծ տեղ հատկացրեց միջին դասին. այն ներկայացված էր զինվորականներով՝ որպես կարգուկանոնի պաշտպանի: Հասարակության մեջ նա առանձնացրեց ևս երկու դասակարգեր՝ հարուստ իշխանավորները՝ պլուտոկրատիան (plutos-հարստություն, kratos-ուժ, իշխանություն) և սեփականագուրկ պրոլետարիատը: Ըստ Արիստոտելի, պետությունը լավագույն ձևով է կառավարվում, եթե չունենորենքը ևս մասնակցում են կառավարմանը.

- հարուստների եսամոլական շահերը չափի մեջ են.
- միջին դասը ավելի բազմաքանակ է և ուժեղ, քան առաջին երկուսը:

Ի տարբերություն Պլատոնի՝ Արիստոտելը ընտրախավին չի գրկում սեփականությունից: Սեփականություն ունեցողն ավելի է ձգտում կատարելագործվել:

Իր տնտեսական ուսմունքում Արիստոտելը առանձնացնում էր տնտեսավարման 2 տիպ.

- նատուրալ՝ բնատնտեսային,
- ոչ նատուրալ՝ դրամային:

Տնտեսության վարման ժամանակ ընտանիքի անդամների միջև ձևավորվում են իշխողի և ենթարկվողի փոխհարաբերություններ:

Օրենսդիրը պետք է պայքարի ոչ թե համընդհանուր հավասարության հաստատման, այլ մարդկանց կյանքի պայմանների հավասար հնարավորությունների ստեղծման համար: Մասնավոր սեփականություն կարող են ունենալ բոլորը, և մարդը ղեկավարվում է բազմաթիվ ցանկություններով, որից գլխավորը փողի նկատմամբ սերն է: Հասարակության զարգացման համար Արիստոտելը առաջին անգամ մշակեց միջին դասի և շուկայական տնտեսության կարգավորման տեսությունը, որոնք հիմնվում էին բարոյական սկզբունքների վրա:

Ըստ Ն. Մաքիավելու ուսմունքի՝ ղեկավարները, որոնք ուզում են հաջողության հասնել, պետք է իմանան մարդկանց վարքի հետևյալ օրենքները.

ա) մարդիկ իրենց գործողություններում առաջնորդվում են իշխելու ցանկությամբ: Հասարակության կայունությունը պահպանելու համար պետք է իմանալ, թե որ սոցիալական շերտն է ավելի պատվասեր: Հարուստները ձգտում են պահպանել ունեցվածքը, մյուսները՝ ունենալ, ինչ չունեն: Երկու շարժառիթն էլ կործանարար է պետության համար: Սա չգիտակցող ղեկավարը պետք է դաժան լինի և անխնա պատժի, նույնիսկ բռնակալի համբավ ձեռք բերելու վտանգի դեպքում:

բ) ըստ երկրորդ օրենքի՝ խելոք ղեկավարը չպետք է խախտումներ կատարի: Հպատակներն էլ այդ բանը չեն շտապում անել: Կարելի է խոստումներ տալ իշխանության գալու ժամանակ, սակայն նվաճելով այն՝ պարտադիր չէ այդ խոստումները կատարել, որովհետև խոստումները կատարելով՝ ղեկավարը յուրովի ընկնում է հպատակների ազդեցության տակ, իսկ որտեղ կախվածություն՝ այնտեղ անվճռականություն: Այն, ինչը ղեկավարի մեջ այդքան շատ չի ընդունում հենց ժողովուրդը: Այնպես որ, ոչ միայն չար, այլև բարի գործերի համար էլ կարելի է ատելություն վաստակել: Սակայն չարությունը վճռականության նշան է: Այստեղից Մաքիավելին կատարում է այն եզրակացությունը, որ իշխանությունը նվաճելու համար պետք է բարի լինել, բայց որպեսզի նվաճվածը պահպանվի՝ դաժանություն է հարկավոր:

զ) երրորդ օրենքի համաձայն՝ չարությունը պետք է գործել միանգամից, իսկ բարությունը՝ աստիճանաբար: Պարզևները երբ հազվադեպ են, մարդիկ թանկ են գնահատում, իսկ պատիժները պետք է կատարել միանգամից և մեծ չափով, որը քիչ է գրգռում և ավելի արդարացի է համարվում, քան եթե ժամանակի մեջ ձգձգվում է: Պատիժը կարիք չունի գնահատման և պատասխան երախտագիտության, ինչպես խրախուսանքը:

Թումաս Հոբսը մշակեց հասարակության պայմանագրային տեսությունը, որը քաղաքացիական հասարակության մասին ուսմունքի հիմքն է: Նա համաձայնության և միասնության պայմաններում իշխանության վրա հիմնված համատեղ կյանքը անվանում է պետություն կամ քաղաքացիական հասարակություն: Միայն փոխադարձ վախն է մարդկանց հետ պահում իշխելու անգուսպ վազքից, որը մարդկանց միավորում է փոխադարձ հոգատարության և ստիպում մտածելու փոխադարձ անվստահության մասին: Իսկ պետությունը նման կարիքների բավարարման լավագույն եղանակն է: Այդ պատճառով էլ կայուն հասարակության հիմքը ոչ միայն սերն է ու տրամադրվածությունը, այլև փոխադարձ վախը: Նա «Քաղաքացու մասին» տրակտատում նկարագրում է երկու հիմնական բնական օրենք.

1. Մի պահանջիր քեզ համար ավելի իրավունքներ, քան տալիս ես ուրիշներին:
2. Ով քեզ առաջինն է ծառայություն մատուցել, մի թույլ տուր, որ նա ընկնի վատ վիճակի մեջ, քան մինչ այդ էր:

Դասային վերլուծության զարգացման մեջ իրենց ավանդը բերեցին նաև տնտեսական տեսության հիմնադիրները (Ա. Սմիթ, Ժ.-Բ. Սեյ և Ջ. Ս. Միլ): Դասերը նրանք դիտում են իբրև արտադրության հիմնական գործոնների անձնավորում: Սակայն ժամանակի ընթացքում դասերը աստիճանաբար կորցնում են իրենց սոցիալական կերպարը, լուծվում են այդ գործոններում, և տնտեսական կյանքն առավել հմտորեն պատկերվում է դիմագուրկ ռեսուրսային հոսքերի տեսքով:



Ա. Մարշալը նշում է, որ աստիճանական ներթափանցման հետևանքով նվազում են դասերի տարբերությունները: Նա պնդում է, որ հստակ սահման ռացիոնալ և ոչ ռացիոնալ, նորմալ և ոչ նորմալ վարքի մեջ իրականում գոյություն չունի, և աստիճանական անցում է դիտվում «ֆինանսական գործարարի» գործողություններից դեպի շարքային մարդու գործողությունների: Երկրորդ, ըստ նրա, մեծ մասամբ բոլոր տնտեսական երևույթները «համարյա հավասար համամասնություններով ներգործում էին հասարակության տարբեր դասերի վրա»: Տարբեր պահանջմունքների բավարարման դրամական միջոցները հատկացվում են համարյա հավասար համամասնությամբ: Դրանով յուրաքանչյուր դաս իրականում ոչ միայն կրում է հավասար պահանջարկ նյութականի նկատմամբ, այլև դրսևորում է հավասար ձգտում հեղինակության նկատմամբ (հավանության արժանանալ և խուսափել արհամարհանքից): Միանման համամասնություններով տեղաբաշխվում են և բնավորության գծերը: Այսպիսով, դասային և կարգավիճակային տարբերությունները անընդհատ սանդղակով հաջողությամբ փոխարինվում են սոսկ որակական տարբերությունների:

Ժամանակակից տնտեսագիտական տեսաբանները կրկին վերադարձնում են դաս հասկացությանը կարևոր վերլուծական փոփոխականի դերը, ըստ որի՝ մարդու տնտեսական հեռանկարները որոշվում են ոչ միայն ծնողների նյութական բարեկեցության մակարդակով, այլև «ընտանեկան կապիտալով», որը ստեղծվում է հասարակական վարկից և սոցիալական կապերից, մասնագիտական ունակություններից և մշակութային արժեքներից: Բայց քանի որ այս բազմաձև «ժառանգությունը» ավելի շուտ դժվար չափելի է, համարվում է, որ դրանից ամբողջովին կարելի է վերացարկվել և բերել դասային դրության՝ տարբերության եկամուտների մակարդակով: Դրան գումարած՝ կարելի է հավելել հաջողության գործոնը՝ հաշվի առնելով հաճելի իրադարձությունների վիճակագրական հավանականությունը: Այսօր տնտեսագետի համար «դասը» ոչ ավելի, քան տնտեսագիտական առումով ինքնուրույն միավորների հանրագումարն է:

**1.2. Ստրատիֆիկացիոն տեսության դասական ուղղությունները:** Երկար ժամանակ նախկին ԽՍՀՄ տարածքում սոցիալական ստրատիֆիկացիայի մասին պատկերացումները ամբողջովին հիմնված էին դասերի մասին մարքսիստական տեսության հիման վրա: Մակայն այդ հարցում արևմտյան տեսական մոտեցումները և տեսակետները հանգեցնում են այն եզրակացության, որ նախ՝ դասական հասարակության ժամանակակից մարքսիստական մեկնաբանությունները («նեո-նոր» և «հետմարքսիստական») հաճախ ուղեկցվում են փոխբացատման ճանապարհով: Երկրորդ՝ գոյություն ունեն տասնյակ ոչ մարքսիստական մեկնաբանություններ հենց «դաս» հասկացության: Վերջապես, երրորդ՝ սոցիալական ստրատիֆիկացիայի հիմնախնդիրները անհամատեղելի են դասերի միջև գոյություն ունեցող տարբերություններին, և գոյություն ունի հասարակության մասնատումների մեկ այլ զանգված: Դրա համար նպատակահարմար ենք համարում անդրադառնալ ստրատիֆիկացիոն տեսությունների երեք ուղղություններին՝ մարքսիստական, ֆունկցիոնալիստական և վերբականության (վերջինիս հեղինակը Մ. Վեբերն է):

**Մարքսիզմ.** Նախ և առաջ փորձենք ցույց տալ դասերի մարքսիստական տեսության սկզբունքային առանձնահատկությունները.

1. Հիմնականում այդ տեսության հիմքում տնտեսական դետերմինիզմի դիրքորոշումն է, ըստ որի հասարակության հիմքը կազմավորում են արտադրական հարաբերությունները, իսկ նրանք վերջին հաշվով որոշվում են արտադրողական ուժերի զարգացման մակարդակով և բնույթով, առաջին հերթին աշխատանքի միջոցների:
2. Արտադրական հարաբերությունների միջուկ են համարվում արտադրության միջոցների նկատմամբ սեփականության հարաբերությունները, որոնք ծառայում են դասերի բաժանման հիմնական չափանիշներին: Այլ չափանիշները նշանակալի են արդեն ամրագրված դասերի ներսում խմբերի և շերտերի բաժանման համար:

3. Դասերը ոչ այլ ինչ են, քան անվանական վիճակագրական խմբեր. դասը հարաբերություն է: Նկատի ունենալով, որ անմիջական արտադրողները օտարված են ինչպես սեփականությունից, այնպես էլ ստացվող արտադրանքից, դասային հարաբերությունները շահագործման` ուրիշի չվճարված աշխատանքի յուրացման հարաբերությունների էությունն են:
4. Յուրաքանչյուր հասարակության մեջ գոյություն ունեն հիմնական և ոչ հիմնական դասեր: Դասակարգային պայքարը համարվում է համաշխարհային պատմության հիմնական գործոն, իսկ հասարակական զարգացման և առաջադիմության հիմնական շարժիչ ուժը դասակարգերի պայքարն է:
5. Կապիտալիստական հասարակարգում հիմնական դասակարգեր են համարվում բուրժուազիան և պրոլետարիատը: Կապիտալի վերարտադրությունը ուղեկցվում է սեփականության և եկամուտների տարբերակումով, որը բևեռացնում է հասարակությունն ամբողջությամբ:
6. Հասարակական կառուցվածքում դասակարգերի դրությունը սահմանում է նրա օբյեկտիվ շահերը: Նրանք գիտակցում են պրոլետարիատին որպես դասակարգի:
7. Շահերի գիտակցումը հանգեցնում է պրոլետարիատի և նրանց կողմից ղեկավարվող ստորին խավերի մոբիլիզացման կողեկտիվ գործողությունների, որն ուղղված կլինի հասարակական բազիսի հեղափոխական կազմավորմանը, իսկ դրա հետ` հասարակական հարաբերությունների ողջ համակարգն:

Պատմական փորձի և ժամանակի ընթացքում դասակարգերի մարքսիստական տեսությունը բազմակողմանիորեն քննադատվեց և վերանայվեց հետևյալ կետերով.

- Տնտեսագետների փաստարկները` ընդդեմ արժեքի էության աշխատանքային տեսության և ընդդեմ հավելյալ արժեքի տեսության փաստարկները, և հետևաբար, թեզիսներն այն մասին,

որ ընչազուրկ դասակարգերը անպայման ենթարկվում են շահագործման:

- Փաստացի տվյալների վերլուծությունը չհաստատեց առաջատար արևմտյան հասարակություններում սոցիալական և տնտեսական բևեռացման անխուսափելի սրման մասին ենթադրությունները: Ընդհակառակը, դրանցում ամրագրված է միջին շերտերի ընդարձակումը:
- Հաստատվեց, որ ոչ ուղիղ պատճառահետևանքային կապ կա դասակարգերի դրության, նրանց խմբային գիտակցության և կատարվող կուլեկտիվ գործողության միջև:
- Ամրագրված է աշխատանքային դասի կազմակերպվածության և հեղափոխականացման նվազում, որը թույլ կտա հարցադրել պրոլետարիատի «բուրժուականացման» գործընթացում պրոլետարիատի պատմական ոչնչացման մասին:
- Պարզորոշ դժվարություններ առաջացան ուղղափառ մարքսիստների մոտ խորհրդային տիպի հասարակության սոցիալական կառուցվածքի պարզաբանման հետ, որին համապատասխան ժխտվում էին սեփականատիրական հարաբերություններում սկզբունքային տարբերությունների գոյությունը, ինչպես նաև լուրջ սոցիալական կոնֆլիկտները:

Մարքսիստների նոր սերունդը այս ամենին փորձեց գտնել պատասխան քայլեր: Դրանցից կարևորներն են, մեր կարծիքով, հետևյալները. հրաժարումը տնտեսական դետերմինիզմից. կառավարման օգտին սեփականությունից հրաժարումը. հրաժարումը արժեքի տեսությունից և միջին դասի կարևորումը և այլն:

**Ֆունկցիոնալիզմ.** Ստրատիֆիկացիոն տեսությունների ֆունկցիոնալիստական ուղղությունն ընթացավ մարքսիզմին զուգահեռ և ստացավ առավել տեսական և էմպիրիկ զարգացում անցած հարյուրամյակի 40-60-ական թթ. ամերիկյան սոցիոլոգիայում: Վերջինս տվեց բազմաթիվ ճյուղավորումներ, սակայն ամբողջությամբ հասունացավ ֆունկցիոնալիզմի հենքի վրա՝ փոխադրելով խմբային շահերի կոնֆլիկտի

տեսանկյունը հասարակության նորմատիվային ինտեգրացիայի հիմնախնդրին: Տվյալ ուղղության հիմնարար հիմքը Տ. Պարսոնսի վերլուծական մոտեցումն է: Առավել խտացված ձևով ֆունկցիոնալիստների ստրատիֆիկացիոն տեսությունը շարադրել են Կ. Դևիսը և Ու. Մուրմոր 1945 թ.:

Ֆունկցիոնալիստների դատողությունների ընդհանուր տրամաբանությունը հետևյալն է.

- Սոցիալական տարբերակումը նախ ցանկացած հասարակության անքակտելի մասն է, երկրորդ՝ այն գործառության առումով անհրաժեշտ է կամ էլ հասարակության մեջ կատարում է խթանման և սոցիալական վերահսկողության գործառույթներ:
- Աշխատանքի զարգացող բաժանման արդյունքում անհատները տվյալ հասարակության մեջ իրականացնում են ինչ-որ օգտակար գործառույթներ և համապատասխանաբար գրավում են տարբեր սոցիալ-մասնագիտական դիրքեր: Սա միաժամանակ և՛ առանձնացնում, և՛ կապում է միմյանց:
- Մարդկանց հատուկ է տեսակավորել սոցիալ-մասնագիտական դիրքերը՝ տալով նրանց բարոյական գնահատական: Ինչո՞ւ որոշ մասնագիտություններ թվում են առավել հեղինակավոր մյուսներից: Տեսակավորման հիմքում երկու գործոն է ընկած. հասարակության համար գործառության կարևորությունը (հասարակական բարիքի համար համագործակության աստիճանը) և կատարվող դերի պակասը: Մասնագիտության պահանջարկը իր հերթին որոշվում է հատուկ որակավորում ստանալու անհրաժեշտությամբ: Օրինակ, վարորդի մասնագիտությունը առավել պահանջված է, քան բժշկինը, քանի որ վերջինս ստացումը առավել երկար ուսումնական գործընթացի հետ է կապված:
- Այն դիրքորոշումները, որոնց վերագրվում են առավել բարձր կարգեր՝ դրանց կարևորությանը և պահանջարկին համապա-

տասխան, ապահովում են դրանց տերերին պարզևատրումներ՝ եկամուտներ, իշխանություն և հեղինակություն:

- Մրցակցություն գոյություն ունի առավել հեղինակավոր տեղերի համար, որի արդյունքում այդ տեղերը առավել զբաղեցնում են տվյալ հասարակության աշխատունակ մարդիկ: Այդ ճանապարհով և նվաճվում է հասարակական օրգանիզմի ֆունկցիոնալությունը:

Արդյունքում ֆունկցիոնալիստական ստրատիֆիկացիոն սխեման ընդունում է երկար անընդհատ սանդղակի ձև, որը կազմվում է բազմաթիվ մասնագիտական խմբերից, որոնց վերևում են նախարարները և մենեջերները, իսկ ներքևում՝ ոչ որակավորված աշխատողները: Այս սանդղակի վրա չկան խզումներ, դասային բաժանումներ: Այստեղ տեղ չկա նաև դասակարգային պայքարի: Իսկ այն, որ ֆունկցիոնալիստները անվանում են «դասեր», ոչ այլ ինչ են, քան կարգավիճակային-հեղինակավոր խմբեր:

Հետագայում ֆունկցիոնալիստական հետազոտություններն առավել ուժեղացան սոցիալական շարժունության գործոնների բարձրտեխնոլոգիական (մաթեմատիկորեն հագեցած) ուսումնասիրությունների շնորհիվ: Ֆունկցիոնալիստական համակարգն ինքնին բավական տրամաբանական է: Սակայն այն հիմնվում է ամենևին ոչ անվիճելի նախադրյալների վրա:

- հիմնական ուշադրությունը մարդիկ դարձնում են սոցիալ-մասնագիտական դիրքորոշումներին և ձգտում են հենց այս կարգավիճակը բարձրացնել.
- նրանք ընդունակ են ռացիոնալ գնահատել նման դիրքորոշումները.
- հասարակությունը հիմնական արժեքների առումով ինտեգրված է այնտեղ առկա համաձայնության առկայության շնորհիվ (գոյություն ունի գնահատման ընդհանուր ճանաչված համակարգ), որը թույլատրում է մարդկանց բավարար հաստատուն

վերաբերվել միայն հիերարխիայի վերին աստիճանների մասնագիտական դիրքերին, մյուսները՝ ստորին.

- հասարակությունը «բաց» է, այսինքն՝ բացակայում են ինչ-որ կայուն մոնոպոլ առավելություններ, ընդհակառակը՝ քիչ թե շատ պարզորոշ հնարավորությունների հավասարության դեպքում տեղի է ունենում մրցակցություն լավագույն տեղի համար:

Հետագայում այդ նախադրյալները բազմակիորեն ենթարկվեցին քննադատության՝ հետևյալ հիմնական փաստարկների միջոցով: Հասարակության մեջ չկա միասնական ստրատիֆիկացիոն համակարգ, իսկ տեսակավորման հիմքում, կախված մշակույթի տիպից, կարող են լինել տարբեր արժեքներ: Իշխանության և հեղինակության անհավասարաչափ բաշխումը մշտապես խախտում են ինտեգրատիվ կարգերը: Վերջապես, հեղինակավոր տեղերի համար մրցակցությունը անընդհատ սահմանափակվում է կարգավիճակային խմբերի հարաբերական փակ լինելու պատճառով:

Ե՛վ մարքսիզմը, և՛ ֆունկցիոնալիզմը, որոնք միշտ հավակնում են ունիվերսալության, անկասկած, կոնկրետ պատմական պայմանների արդյունք են: «Այն ժամանակ, երբ մարքսիստական տեսությունը անսխալ կերպով արտացոլեց Եվրոպայում XIX դ. սոցիալական և քաղաքական կոնֆլիկտների բնույթը, ֆունկցիոնալիստական տեսությունը ոչ պակաս պարզ արտացոլեց ԱՄՆ-ում սոցիալական մթնոլորտը, որտեղ ոչ մի անգամ չի ծագել աշխատավոր դասակարգի քաղաքական շարժում, ոչ էլ աշխատավոր դասակարգի գաղափարախոսություն է եղել, և որտեղ սոցիալական հիերարխիան վիթխարի մեծամասնությամբ հասկացվում է իբրև ազատ կազմակերպված կարգավիճակային խմբերի համակարգ, որոնց անդամությունը կախված է անհատական ընդունակություններից»:

**Վերերականություն.** Մ. Վեբերի հիմնական աշխատանքները գրված են դեռևս անցած հարյուրամյակի սկզբին: Միայն թե երկար ժամանակ ստրատիֆիկացիոն տեսությունների դաշտը մնաց որպես մարքսիստական և ֆունկցիոնալիստական հայեցակարգային պայքար: Եվ միայն

70-ական թթ. նշվեց որպես «վերբյան ռենեսանսի-վերածնունդի» շրջան, որը տվեց բազում աշխատություններ սոցիալական ստրատիֆիկացիայի և շարժունության (մոբիլության) վերաբերյալ: Դրանցից հակապես կարող ենք առանձնացնել ՏՍոցիալական էկոնոմիկա՝, ՏԲողոքականության էթիկա՝, ՏԿապիտալիզմի ոգին՝ և այլ կարևոր աշխատություններ: Ռենեսանսը (վերածնունդը) նշանավորվեց Վերբի աշխատությունների վերահրատարակմամբ և թարգմանություններով: Շատերի համար Վերբի աշխատությունները ինքնատիպ դեղամիջոց էին մարքսիստական և ֆունկցիոնալիստական միակողմանիությունից ազատվելու համար:

Սոցիալական կառուցվածքի վերլուծությանն ուղղված սկզբունքային մոտեցումները, որոնք հեղինակել են Վերբը և նրա հետևորդները, կարելի է ձևակերպել հետևյալ կերպ.

1. Ցանկացած ստրատիֆիկացիայի հիմքում (ոչ միայն քաղաքական ոլորտում) ընկած է իշխանության և հեղինակության տեղաբաշխումը: Հակառակ մարքսիստների տեսակետների՝ իշխանական հարաբերությունները չեն կապվում սեփականատիրական հարաբերությունների հետ, իսկ ֆունկցիոնալիստական պատկերացումներին հակառակ՝ իրենց մեջ կրում են պարզորոշ կոնֆլիկտային տարրեր:
2. Ծանրության կենտրոնը ձևավորված կառուցվածքներից տեղափոխվում է սոցիալական գործունեության համակարգ: Այդպիսով ուշադրությունը բևեռվում է անհատական գործունեության տիպաբանական բնութագրերին:
3. Սոցիալական կառուցվածքի վերլուծությանը տրվում է պլյուրալիստական (բազմակարծության) մոտեցում: «Դասակարգ», «կարգավիճակ» և «կուսակցություն» հասկացությունները նշանակում են տնտեսական, սոցիոմշակութային և քաղաքական ստրատիֆիկացիայի հարաբերականորեն ինքնուրույն հարթություններ:
4. Փոփոխվում է «տնտեսական դաս» հասկացությունը: Սեփականության նկատմամբ վերաբերմունքը վերածվում է մասնավոր



չափանիշի: Դասակարգային պատկանելությունը որոշվում է ապրանքի շուկաներում և աշխատանքի շուկայում կենսական հնարավորություններով:

5. Սոցիալական խմբերի կենսական շահերը ոչ միայն որոշվում են տարբեր շուկաներում նրանց ընթացիկ դիրքով, այլև դիտվում են որպես առանձնահատուկ կարիերային հնարավորությունների ապրանք: Սոցիալական շարժունության (մոբիլության) հեռանկարները համարվում են կարևորագույն ներքին պահ, որոնք սահմանում են տարբեր խմբերի համեմատական դիրքերը:
6. Առավել հետաքրքիր և բարդ հանգամանք է դառնում, առաջին հերթին, կարգավիճակային դիրքերի վերլուծությունը, որոնք սահմանվում են կրթության և մասնագիտության վարկով, կյանքի ոճով, սոցիոմշակութային կողմնորոշումներով և վարքի նորմերով, երկրորդ՝ կարգավիճակային դիրքերի կապերի բացահայտումը շուկայական դիրքերի հետ: Կարգավիճակային խմբերում ի հայտ են գալիս իրական ընդհանրություններ, որոնք իրականացնում են կոլեկտիվ գործողություններ, ի հակադրություն դասակարգերի, որոնք ներկայացնում են միայն նման գործունեության հնարավոր հիմքը:

Վերերյան մոտեցման առավելություններից է նրա բազմակողմանի հավասարակշռությունը պահպանելը, որը թույլ է տալիս ներառել կոնֆլիկտային և ֆունկցիոնալ տարրեր, բացահայտել սոցիալական գործողություն կատարողներին՝ դրանով հանդերձ չկորցնելով կառուցվածքային շրջանակները, որոնցում նրանք գործում են, ստրատիֆիկացիոն վերլուծությունում մտցնել դինամիկ տարրեր: Դիրքորոշումները, որոնց համապատասխան դասերը ձևավորվում են կոլեկտիվ գործունեության արդյունքում, հիմնավորապես մշակվեցին բրիտանացի սոցիոլոգ Ֆ. Պարկինի կողմից: Կոլեկտիվ գործունեությունը նպատակաուղղված է առանցքային ռեսուրսների մոնոպոլիզացմանը, որոնց, սեփականությունից բացի, վերաբերում են կրթական-որակավորման դիպլոմները, ինչպես նաև ռասայական, լեզվական, կրոնական հատկա-

նիշները, ամեն ինչ, որը կարող է լավացնել տվյալ խմբի կենսական հնարավորությունները: Այդ կոլեկտիվ գործողությունն ընդունում է սոցիալական «պատասպարման» ձև մյուս հավակնորդներից ռեսուրսների և պարզևատրումների առումով: «Ուստասպարումը» երկու հիմնական ձևով է հանդես գալիս.

- «բացառում», որի տակ հասկացվում է «մի խմբի փորձ պահպանելու և պաշտպանելու իր արտոնյալ դիրքը ինչ-որ մի ուրիշ խմբի հաշվին նրա ենթակայության գործընթացի միջոցով»,
- «հավիշտակում» (ուզուրպացիա), որը ենթադրում է, ընդհակառակը, բարձր կանգնած խմբերի նկատմամբ իշխանության օգտագործում:

Դասերի մեծամասնությունը նույն ժամանակում իրականացնում են տարբեր ուղղվածության գործողություններ: Այսպես, աշխատավորների որոշակի խումբ կարող է միաժամանակ մոնոպոլիզացնել իր դիրքերը աշխատանքի շուկայում՝ բացառման քաղաքականություն վարելով աշխատավորների այլ խմբերի նկատմամբ: Կարևոր է նշել, որ դասը այստեղ դիտվում է որպես ոչ թե ինչ-որ պայմանավորված կառուցվածք, այլ որպես ռազմավարությունների մշակման և իրացման գործընթաց՝ իրենց տնտեսական և քաղաքական իրավունքների հայտարարման և պաշտպանման համար:

**Վերերյալ բազմակարծության մոտեցումը** սոցիալական կառուցվածքների վերլուծությունների առումով հետ է մնում Ու. Գ. Ռանսիմենից, որը համարում է, որ դասը, կարգավիճակը և քաղաքական իշխանությունը հիմք են երեք առանձին հասարակական հիերարխիաների: Երբեմն նրանք կարող են համարյա համընկնել, սակայն սկզբունքորեն միշտ մնում են հարաբերականորեն ինքնուրույն ստրատիֆիկացիոն համակարգեր: Առավել ևս, դրանց կատեգորիաների միջև չկա առանձնապես սերտ կապ: Ռանսիմենը կռիվ է տալիս հասարակության միաչափանիշ անդամակցման դեմ և դասային տեսության շրջանակներում պնդում, որ ո՛չ մասնագիտական պաշտոնատար դիրքը, ո՛չ եկամտի չափերը չեն կարող դասային բաժանման բավարար հիմք ծառայել: Այս

հեղինակը կանգ է առնում բազմաչափանիշության դիրքորոշման, երեք չափանիշների առկայության կամ տնտեսական իշխանության բացակայության վրա, որոնք ներառում են՝

1. վերահսկողության հնարավորությունը (տնտեսական ռեսուրսների կառավարումը),
2. սեփականության չափերը (ռեսուրսների իրավական տիրապետումը),
3. շուկայական դիրքորոշումները (անհրաժեշտ ընդունակությունների կամ որակավորման տիրապետում):

Ու. Ռանսիմենը լայնորեն օգտագործում է «իշխանություն» հասկացությունը ոչ թե նեղ՝ «կուսակցական-քաղաքական» իմաստով, այլ լայն՝ սոցիոլոգիական իմաստով՝ որպես ցանկացած կառուցվածքային գործընթացի հիմք՝ դասի, կարգավիճակի կամ կուսակցության կազմավորում: Սակայն ոչ վաղուց իշխանական հարաբերությունների այս ունիվերսալ դերը ցույց է տվել գերմանացի սոցիոլոգ Ռ. Դարենդորֆը, որը դասերը առանձնացնում է որպես վերլուծական կատեգորիա, որոնք արտացոլում են իշխանության և հեղինակության տեղաբաշխումը սոցիալական խմբերի միջև: Խմբերի վերաբերմունքը անխուսափելիորեն կրում է տիրապետության և ենթակայության երկակի բնույթ: Որքան արագ իշխանությունը և հեղինակությունը մշտապես մնում են որպես դեֆիցիտ ռեսուրսներ, այնքան նման ռեսուրսների համար պայքարը կոնֆլիկտի ձև է ստանում: Դրանով և նրանք հատկապես տարբերվում են շերտից (ստրատից) որպես նկարագրական կատեգորիա, որը նշանակում է տարբեր դիրքորոշումների բազմազանություն, որոնք աստիճանակարգման սանդղակում գրավված են փոքր խմբերով:

Անցկացնելով դասային տարբերակում՝ վերբոյան մեթոդի կողմնակիցները հատուկ ուշադրություն են դարձնում դասերին՝ որպես սոցիալական շարժման հետագծի (տրանկտորիա):

### **1.3.Ստրատիֆիկացիայի չափանիշները.**

Տնտեսական գործունեությունը, մաքուր տեսքով, կրում է ուժեղ միջինացվող տարրեր և ծնում է մարդկային ձգտումների համընդհա-

նրության տեսլական: Ի միջի այլոց, ցանկացած մարդկային հասարակության համար ռեսուրսների և պարզևատրումների նկատմամբ ոչ հավասար հնարավորությունը համարվում է հիմնարար փաստ: Շնորհիվ օրենքներում, նորմերում և սովորույթներում ամրագրման՝ այն վերածվում է մարդկային խմբերի միջև սոցիալական անհավասարության: Պատմական զարգացման ընթացքում վերջինս ամենևին չի վերանում, ընդհակառակը, ձեռք է բերում առավել բարդ և տարբեր ձևեր: ***Տարբերակված սոցիալական խմբերի հարաբերականորեն կայուն հարաբերությունների հանրագումարը կազմավորում է հասարակության սոցիալական կառուցվածքը: Այնտեղ, որտեղ խմբերի կառուցվածքային տարբերկումն ընդունում է հիերարխիկ բնույթ, ծագում է սոցիալական ստրատիֆիկացիան:***

Այս կամ այմ հիերարխիայում մարդու կամ խմբի դիրքը համարվում է կարգավիճակի ընդհանուր բնորոշումը: Կարգավիճակները բաժանվում են՝ նկարագրական (ascriptive) կամ ժառանգական, ձեռքբերովի (achieved): Կարևոր է իմանալ, որ նկարագրական ստատուսները (սեռ, տարիք, ազգություն) հետաքրքրում են սոցիոլոգիային միայն այն դեպքում, եթե դրանք դառնում են սոցիալական արտոնությունների աղբյուր. օրինակ, եթե բնիկ ազգությունների ներկայացուցիչները աշխատանքի շուկայում գրավում են լավագույն մասնագիտական դիրքերը, կամ կանայք ստանում են ցածր վարձատրություն տղամարդկանց համեմատ, այսինքն՝ երբ նրանք բեկվում են ձեռք բերված կարգավիճակներում:

Սոցիոլոգիայում սոցիալական շերտերը հասարակության սանդղակում դիտարկվում են ուղղահայաց հարթության վրա, որի համար նոր հիմք է համարվում մարդկանց եկամուտների սանդղակը: Ըստ եկամուտների սանդղակի՝ աղքատները զբաղեցնում են ցածր, հասարակության ապահովված խմբերը՝ միջին, իսկ հարուստները՝ բարձր աստիճաններ: Յուրաքանչյուր խավ ընդգրկում է միայն այն մարդկանց, որոնք ունեն մտավորապես նույն եկամուտները, իշխանությունը, կրթությունը, կարգավիճակը: Հասարակության խոշոր խավերը կոչ-

վում են նաև դասակարգեր, որոնք իրենց հերթին բաժանվում են ավելի փոքր կազմավորումների, որոնք էլ կոչվում են խավեր, ստրատներ: Ստրատիֆիկացիայի 4 գլխավոր չափանիշներն են՝

- **եկամուտ,**
- **իշխանություն,**
- **կրթություն,**
- **վարկանիշ:**

Եկամուտը անհատի կամ ընտանիքի դրամական մուտքերի քանակն է որոշակի ժամանակահատվածում: Եկամուտները կարող են ծախսվել կենսամիջոցների վրա, բայց եթե դրանք բարձր են, կուտակվում են և վերածվում հարստության:

Կրթությունը չափվում է պետական կամ մասնավոր դպրոցներում կամ համալսարաններում ստացված ուսուցման տարիներով:

Իշխանությունը չափվում է այն մարդկանց թվով, որոնց վրա տարածվում է մարդու ընդունած վճիռը: Ստրատիֆիկացիայի 3 սանդղակները՝ եկամուտ, կրթություն, իշխանություն, ունեն չափման օբյեկտիվ 3 միավորներ՝ դրամ, տարի, մարդ:

Վարկանիշը այս շարքից դուրս է, քանի որ այն որոշակի իմաստով սուբյեկտիվ ցուցանիշ է, որը հասարակական գիտակցության մեջ կարգավիճակի վերաբերյալ հարգանքի չափի արտահայտությունն է:

Տնտեսական ստրատիֆիկացիան ամրագրվում է հետևյալ չափանիշների օգնությամբ.

1. ստացված եկամուտների չափերը.
2. ձեռք բերված կենսամակարդակի մակարդակը.
3. կուտակված անձնական սեփականության մասշտաբները.
4. վերահսկվող արտադրական կապիտալի մասշտաբները:

Տնտեսական կարգավիճակի առանձնահատկությունն այն է, որ այն, որպես կանոն, կարող է ստանալ քանակական գնահատական (այդ թվում՝ դրամային): Բացի տնտեսական շերտավորման երևույթից, տնտեսական կյանքում կարևոր դեր ունեն՝

1. սոցիալական-մասնագիտական կարգավիճակ.

2. աշխատանքային կարգավիճակ (աշխատանքի պայմանները և բովանդակությունը, դրա ինքնավարության աստիճանը)։
3. իշխանական կարգավիճակ (ազդեցությունը, իշխանությունը, հեղինակությունը)։

Մարդկանց բնորոշ է, թեև ոչ միշտ լիարժեք գիտակցված, շրջապատողներին տարբերակել հետևյալ կերպ. «*մենք*» և «*նրանք*», *ղեկավարություն և հասարակ աշխատողներ, ընտրյալներ և զանգվածներ, հաջողակներ և անհաջողակներ*: Նրանք դիրքերի են բաժանվում՝ հաշվի առնելով հարգանքի և պատվի աստիճանը, էական դեր ունի նաև դիրքորոշումների սուբյեկտիվ գնահատականը: Ընտրելով պրոֆեսիոնալ և սոցիալական դերերը՝ մարդիկ իրենց նույնացնում հասարակության մի շերտի հետ և միաժամանակ իրենց հեռացնում է մյուսներից: Նման դաստիարակման արդյունքները ազդեցություն են ունենում շատ տնտեսական որոշումների վրա, իսկ տնտեսական և սոցիալական գնահատականները շատ ամուր են միահյուսված:

Յուրաքանչյուր մարդ (խումբ) միաժամանակ մի քանի սանդղակ է զբաղեցնում սոցիալական բազմաթիվ սանդղահարթակում և այդպիսով պատկանում միանգամից բազմաթիվ շերտերի: Այս կամ այն կարգավիճակի հարաբերական կայունությունը (օրինակ՝ առաջին հերթին, մարդու մեջ տեսնում են գույքի սեփականատերին, համալսարանի շրջանավարտին կամ պաշտոնատար անձին) կախված է բազում գործոններից՝ սկսած հասարակական կազմակերպումից և վերջացրած որոշակի իրադրության առանձնահատկությամբ: Անհատի կամ խմբի տարբեր կարգավիճակների մակարդակների չհամընկնումը անվանում են *կարգավիճակային անհամապատասխանություն*:

Մարդիկ հաճախ ձգտում են ոչ միայն պահպանել, այլև փոփոխել սոցիալական կառուցվածքում իրենց կարգավիճակը (հիարկե, ըստ իրենց, ձգտում են ավելի բարձրի): Այս փոփոխությունը արտահայտվում է *սոցիալական մոբիլություն*՝ շարժունություն, արտահայտությամբ: Շարժունությունը լինում է անհատական, ընտանեկան, խմբային: Այն կարող է լինել հորիզոնական, երբ նոր դիրքը սոցիալական հիեր-

արխիայում չի փոխում տեղերը (օրինակ, խառատից անցում կատարելով ֆրեզերագործի՝ մարդը մնում է նույն սոցիալական շերտի վրա), և ուղղահայաց, երբ տեղի է ունենում հիերարխիական դիրքերի հերթափոխ: Ուղղահայաց մոբիլությունը, իր հերթին, կարող է լինել վերընթաց և վարընթաց: Այսպես, համալսարանական դիպլոմի ստացումը վերընթաց անհատական մոբիլության օրինակ է՝ ֆորմալ որակավորման չափանիշներով, իսկ *զանգվածային ազատումը*՝ վարընթաց խմբային շարժունության՝ գրադվածության չափանիշով:

Հասարակության «բաց լինելու» կամ «փակ լինելու» լայն օգտագործվող հասկացությունները հատկապես կապված են սոցիալական մոբիլության բնույթի և մասշտաբների հետ: Հասարակությունը, որի հնարավորությունները բավական լայն են, որտեղ խմբերը ազատորեն կարող են շարժվել հասարակական հիերարխիայի աստիճաններով (իրենց սեփական նվաճումների հենքի վրա), համարվում է *բաց*: Այն հասարակությունը, որտեղ այդ շարժումներն էականորեն սահմանափակված են, իսկ դիրքորոշումները մոնոպոլիզացվում են հարաբերականորեն փակ խմբերի կողմից, և առավել ևս, փոխանցվում են ժառանգաբար, համարվում է *փակ*:

#### **1.4. Ստրատիֆիկացիոն համակարգեր**

Յուրաքանչյուր ստրատիֆիկացիոն չափանիշ կապված է դետերմինացիայի հատուկ միջոցների և սոցիալական անհավասարության վերարտադրության հետ: Սոցիալական շերտավորման բնույթը և դրա հաստատման միջոցը միասնության մեջ կազմավորում են այն, ինչը մենք անվանում ենք *ստրատիֆիկացիոն համակարգ*:

Երբ խոսքը ստրատիֆիկացիոն համակարգերի հիմնական տիպերի մասին է, ապա սովորաբար տրվում է կաստային, ստրկատիրական և դասային տարբերակման նկարագրությունը: Դրանով հանդերձ՝ ընդունված է նույնացնել դրանք հասարակական կառուցվածքի պատմական տիպերի հետ: Կարծում ենք, առավել հիմնավորված է մի քանի այլ մոտեցում, որի համաձայն՝ յուրաքանչյուր որոշակի հասարակություն կազմված է տարբեր ստրատիֆիկացիոն համակարգերից և դրանց ան-

ցումային բազմաթիվ ձևերից: Այդ իսկ պատճառով նախընտրում ենք ներկայացնել դրանց «իդեալական տիպերի» մասին, անգամ երբ օգտագործում ենք ավանդական եզրաբանության տարրերը: Նպատակահարմար ենք համարում առանձնացնել այնպիսի տիպեր, որոնք ունեն տարբեր հասարակությունների պատմությունում խոր հիմնավորումներ: Սոցիոլոգիական գրականությունում առանձնացնում են ստրատիֆիկացիոն համակարգերի 9 հիմնական տիպեր, որոնք կարող են օգտագործվել ցանկացած սոցիալական օրգանիզմի նկարագրության համար:

Առաջին տիպի՝ ֆիզիկա-գենետիկական ստրատիֆիկացիոն համակարգի հիմքում ընկած է սոցիալական խմբերի տարբերակումը՝ ըստ «բնական» սոցիալ-դեմոգրաֆիկական հատկանիշների: Այստեղ վերաբերմունքը մարդու կամ խմբի նկատմամբ որոշվում է ըստ սեռի, տարիքի և որոշակի ֆիզիկական որակների առկայության՝ ուժ, գեղեցկություն, խելամտություն: Համապատասխանաբար առավել թույլերը, որոնք ունեն ֆիզիկական թերություններ, համարվում են թերարժեք և գրավում են հասարակական նվաստ դիրք: Տվյալ դեպքում անհավասարությունը հաստատվում է ֆիզիկական բռնության կամ դրա փաստացի կիրառման սպառնալիքի գոյությամբ, իսկ հետո ամրագրվում սովորություններով և ծեսերով:

Երկրորդ տիպը *կաստային համակարգն է*: Դրա հիմքում էթնիկ տարբերություններն են, որոնք, իրենց հերթին, ամրագրվում են կրոնական կարգով և կրոնական ծեսերով: Յուրաքանչյուր կաստա ներկայացնում է փակ, որքան այն հնարավոր է, էնդոգամ խումբ, որը խիստ որոշակի տեղ է զբաղեցնում հասարակական հիերարխիայում: Այն համարվում է յուրաքանչյուր կաստայի ֆունկցիաների տրոհման արդյունք աշխատանքի բաժանման համակարգում: Գոյություն ունի զբաղմունքների պարզորոշ ցանկ, որոնցով նրա անդամները կարող են զբաղվել՝ քրմական, զինվորական, հողագործական: Քանի որ կաստային համակարգում դիրքը փոխանցվում է ժառանգաբար, ապա սոցիալական շարժունության հնարավորությունները սահմանափակ են: Եվ որքան



ուժեղ է արտահայտված կաստայությունը, այնքան տվյալ հասարակությունը համարվում է փակ:

Երրորդ տիպը *դասային-կորպորատիվ* ստրատիֆիկացիոն համակարգն է: Այդտեղ խմբերը տարբերվում են ֆորմալ (իրավական) իրավունքներով, որոնք, իրենց հերթին, խստորեն կապված են նրանց պարտականությունների հետ և նրանցից ուղիղ կախվածության մեջ են: Վերջինները ենթադրում են պարտավորություններ պետության կամ կորպորացիայի առջև՝ ամրագրված ֆորմալ (օրենսդրական) կարգով: Դասերի մի մասը պարտավոր է տանել զինվորական կամ չինովնիկական ծառայություն, մյուս մասը՝ լծվել հարկերի և աշխատանքային պարհակների: Կարևոր է և այն, որ դասային պատկանելությունը հաճախ փոխանցվում է ժառանգաբար՝ նպաստելով տվյալ համակարգի հարաբերական փակ լինելուն:

Դասային համակարգի հետ որոշ նմանություն է դիտարկվում չորրորդ տիպում՝ էտակրատիկական համակարգում (ֆրանս.՝ *etat* – պետություն և հունարեն՝ *kratos*-իշխանություն): Խմբերի միջև տարբերակումը այստեղ առաջին հերթին կառուցվում է իշխանապետական հիերարխիաներում (քաղաքական, ռազմական, տնտեսական), ըստ նրանց դիրքի, ըստ ռեսուրսների մոբիլիզացման և տեղաբաշխման հնարավորությունների, ինչպես նաև ըստ այն արտոնությունների, որոնք ի զորու են այս խմբերը հեռացնելու իրենց իշխանական դիրքերից: Նյութական բարեկեցության աստիճանը, սոցիալական խմբերի կենսառճը, ինչպես նաև նրանց վայելած հեղինակությունը կապված են ֆորմալ կարգերի հետ (ռանգ), որոնք այս խմբերը զբաղեցնում են համապատասխան իշխանական հիերարխիաներում:

Հինգերորդ տիպը *սոցիալ-մասնագիտական* համակարգն է, որում խմբերը բաժանվում են ըստ բովանդակության և աշխատանքի պայմանների: Հատուկ դեր ունեն որակավորված պահանջները՝ առաջադրված այս կամ այն մասնագիտական դերին՝ համապատասխան փորձի, իմացությունների և հմտությունների տիրապետումով: Տվյալ համակարգում հիերարխիական կարգերի հաստատումը և օժանդակումը

իրականացվում են սերտիֆիկատների՝ հավաստագրերի միջոցով (դիպլոմներ, կարգեր, լիցենզիաներ, արտոնագրեր), որոնք գործունեության որոշակի ձևեր իրականացնելու համար ամրագրում են որակավորման մակարդակը և ունակությունը: Որակավորման հավաստագրերի գործունեությունը պահպանվում է պետության կամ որևէ բավական հզոր կորպորացիայի (պրոֆեսիոնալ արտադրամասի) ուժով: Հավաստագրերը ժառանգաբար չեն փոխանցվում, թեև պատմությունը նաև այդ նորմից շեղումներ գիտի:

Վեցերորդ տիպը *դասային* համակարգն է: Առավել ավանդական սոցիալ-տնտեսական գնահատմամբ դասերը քաղաքացիների քաղաքական և իրավական հարաբերություններում ներկայացվում են իբրև միասեռ սոցիալական խմբեր: Խմբերի միջև տարբերությունները դիտարկվում են հատկապես արտադրության միջոցների սեփականության և արտադրանքի բնույթի և չափսերի մեջ, ինչպես նաև ստացված եկամտի և անձնական նյութական բարեկեցության մակարդակի մեջ: Ի տարբերություն նախորդ տիպերի՝ դասային պատկանելությունը՝ բուրժուա, պրոլետարներ, ինքնուրույն ֆերմերներ և այլն, չի կանոնակարգվում իշխանությունների կողմից, չի սահմանվում օրենսդրորեն և չի փոխանցվում ժառանգաբար (ժառանգվում են գույքը և կապիտալը, ոչ թե կարգավիճակը): Դասային համակարգը, ըստ էության, ընդհանրապես չունի ոչ մի ներքին ձևական սահմաններ (տնտեսական բարգավաճում, սեփականության կուտակումը ինքնաբերաբար ձեռք փոխանցում է առավել բարձր խումբ):

Յոթերորդ ստրատիֆիկացիոն համակարգը՝ *մշակութային-խորհրդանշական*: Նրանցում դիֆերենցացիան՝ տարբերակումը, ծագում է սոցիալական իմաստային ինֆորմացիայի նկատմամբ հնարավորությունների տարբերությունից, դա գտելու և մեկնաբանելու անհավասար հնարավորություններից, սրբազան գիտելիքի (միստիկ կամ գիտական) կրողը լինելու ընդունակությունից: Հնում այդ դերը վերապահված էր քրմերին, մոզերին և շամաններին, միջնադարում՝ եկեղեցու սպասավորներին, որոնք գրագետ բնակչության հիմնական մասն էին կազմում, սուրբ

բնագրերի մեկնիչներին, նոր ժամանակներում՝ գիտնականներին, տեխնոկրատներին և կուսակցական գաղափարախոսներին: Առավել բարձր դիրք տվյալ համակարգում գրավում են նրանք, ովքեր ունեն լավագույն հնարավորություններ մանիպուլյացիայի ենթարկելու հասարակության այլ անդամների գիտակցությունը և գործողությունները, ինչպես նաև նրանք, ովքեր մյուսներից առավել կարող են ապացուցել իրենց իրավունքները ճշմարիտ ըմբռնման նկատմամբ, տիրապետում են լավագույն խորհրդանշական կապիտալին:

Ութերորդ տիպը իրավաչափ է անվանել *մշակութային-նորաստիվային* համակարգ: Այստեղ տարբերակումը հիմնված է հարգանքի և վարկի տարբերությունների վրա, որոնք ծագում են այն կենսաձևի և վարքի նորմերի համեմատությունից, որոնց պետք է հետևի տվյալ մարդը կամ խումբը: Վերաբերմունքը ֆիզիկական և մտավոր աշխատանքի նկատմամբ, սպառողների ճաշակ և սովորույթներ, շփման ձևեր և վարվելակերպ, հատուկ լեզու (մասնագիտական տերմինաբանություն, տեղական խոսվածք, քրեական ժարգոն)՝ այս ամենը սոցիալական բաժանման հիմքում է:

Վերջապես իններորդ տիպը՝ *սոցիալ-տարածքային* համակարգ, որը ձևավորվում է տարածաշրջանների միջև ռեսուրսների անհավասար բաշխման հետևանքով: Աշխատանքային տեղերի և բնակավայրերի, որակյալ մթերքների և ծառայությունների, կրթական և մշակութային հաստատությունների օգտագործման նկատմամբ հնարավորությունների տարբերությունը ամրագրվում է անձնագրային ռեժիմի և գրանցման, պետական սահմանների, մարդկանց տեղաշարժերի և ապրանքների հոսքի առումով՝ վարչական անջրպետով: Անհավասարության հաղթահարմանը խոչընդոտում են նաև այնպիսի տնտեսական պատճառներ, որոնք են բնակարանային, շուկայի անկատարությունը, տրանսպորտային ծառայությունների բարձր գները և այլն:

Մեկ անգամ ևս ընդգծենք, որ թվարկյալ ստրատիֆիկացիոն համակարգերը պարզապես «կատարյալ տիպեր» են և ուրիշ ոչինչ: Ցանկա-

ցած իրական հասարակություն համարվում է դրանց բարդ խառնուրդը, կոմբինացիան:

### **1.5. Ստրատիֆիկացիոն մոտեցումները**

Առանձնացնում են ստրատիֆիկացիոն մոտեցման երեք միջոց .

1. *Հասարակության մեջ` ըստ օբյեկտիվ դիրքորոշման.* Օրինակ, հանքափոր-աշխատողների խմբերը տարբերվում են ինժեներատեխնիկական անձնակազմից կրթության և որակավորման առավել ցածր մակարդակով, ֆիզիկական աշխատանքի ծանր պայմաններով, որոնք կոմպենսացվում են բարձր աշխատավարձով և սոցիալական արտոնություններով:
2. *Աշխարհայացքի և հետաքրքրությունների տիպերով.* Օրինակ, հանքափորերը կարող են ինքնագիտակցել որպես «աշխատողներ»` ի հակակշիռ դեկավարության կամ կիսել հակակառավարական տրամադրությունները: 3.
3. *Ըստ գործողությունների տիպերի.* Օրինակ, աշխատանքային կոմիտեի կազմավորում և գործադուլի հայտարարում, որը նշանակում է համատեղ գործունեություն, որը տարբերակում է հանքափորներին այլ առավել քիչ ծանրակշիռ և կամ կողմնորոշված խմբերից:

Լուրջ հիմնախնդիր է այն, որ համապատասխան դիրքը հասարակության մեջ չի երաշխավորում նույն հայացքները և հետաքրքրությունները մարդկանց մեջ: Իսկ շահերի համընկնումը չի նշանակում, որ մարդիկ գործում են համապատասխան կերպով (հանքափորների դեպքը ավելի շուտ բացառություն է, ոչ թե կանոն): Առաջին դեպքում մենք ստանում ենք «դիրքորոշումների կառուցվածքը», իսկ երկրորդում` «շահերի կառուցվածքը», երրորդում` «սոցիալական ուժերի կառուցվածքը»: Եվ համապատասխանաբար ունենք երեք բոլորովին տարբեր պատկեր:

Առանձնացնենք նաև խմբերի հիմնական տեսակները: Հատկանիշների կամ դիրքորոշումների պարզ համընկնման դեպքում մենք գործ ունենք այն բանի հետ, որը կոչվում է *նոմինալ`* անվանական կամ *վիճակագրական խմբեր*, իսկ շահերի նմանության դեպքում` *իրական*

*խմբերի* հետ: Չնայած նրան, որ ստրատիֆիկացիոն հետազոտությունների գերակշռող մասը նվիրված էր և նվիրվում է անվանական խմբերին, միայն իրական խմբերին կարելի է համարել իրական սուբյեկտներ սոցիալական և տնտեսական գործունեության, որը ծնվում է եղած դիրքորոշումների կառուցվածքից և միևնույն ժամանակ ակտիվորեն ձևավորում է այն: Իրական խմբերի հետ չի կարելի խառնել այսպես կոչված սոցիալական ազդեցատները, որոնք համարվում են այն մարդկանց մեխանիկական կուտակման արդյունք, որոնք պատահաբար փոխգործակցում են միմյանց հետ՝ միևնույն ժամին և տեղում հայտնվելու շնորհիվ (նման «ազդեցատի» օրինակ կարող է ծառայել ցանկացած բազմություն):

Մենք իրավունք ունենք օգտագործելու ցանկացած ստրատիֆիկացիոն մոտեցում միևնույն օբյեկտի նկատմամբ: Այսպես, եթե, օրինակ, խնդիր է դրված որոշել տվյալ հասարակությունում *աղքատության* մասշտաբները, ապա ծայրահեղ դեպքում կարելի է գնալ երեք ճանապարհով: Առաջին՝ փորձել գտնել աղքատության օբյեկտիվ տնտեսական չափանիշները: Ասենք, հաշվել սոցիալական ապրուստի համար անհրաժեշտ նվազագույնը և որոշել՝ ում ընդհանուր եկամուտներն են, որ այդ նվազագույնը չեն ապահովում: Սակայն չի բացառվում նաև մյուս ճանապարհը՝ սուբյեկտիվ գնահատականները: Այստեղ մեր տրամադրության տակ այսպես կոչված *վարկանիշային*՝ համբավային մեթոդն է: Դրան հետևելով՝ մենք հարցման ենք ենթարկում բնակչության որոշակի շերտերի կամ փորձագետների խմբերի, որպեսզի պարզենք՝ ում են նրանք որակավորում որպես աղքատ, հուսալով, որ կստանանք խաչվող մտքերի գոտի: Կարելի է այստեղ փորձել ինքնագնահատման մեթոդը նույնպես: Այստեղ մենք պետք է նայենք, թե որ սոցիալական խմբերն են վերաբերում աղքատ շերտին: Եվ նորից կատանանք երեք նշանակալի տարբերվող պատկերներ՝ յուրաքանչյուրը բնութագրական տեղաշարժերով:

Ցույց տանք ստրատիֆիկացիոն գործիքների բազմազանությունը *տնտեսական էլիտայի* առանձնացման օրինակի վրա: Եթե, հետևելով

Ռ. Միլսին, օգտագործենք ինստիտուցիոնալացման մոտեցումը, ապա էլիտա կկազմեն այն մարդկիկ, ովքեր խոշոր տնտեսական կորպորացիաներ են ղեկավարում: Սակայն եթե առավել արդյունավետ է համարվում Ռ. Դալի պաշտպանած՝ «իրադարձային» մոտեցումը, ապա մենք կուսումնասիրենք տնտեսական կարևորագույն որոշումներ ընդունելու կոնկրետ մեխանիզմները: Եվ պարզ կդառնա, որ պաշտոնական՝ ֆորմալ ղեկավարները ոչ միշտ են առանցքային դեմքերի թվում:

Կարելի է դիմել Վ. Պարետոյի ոճով *մերիտոկրատիկ* սկզբունքին՝ և հաշվի առնել, որ էլիտան ներառում է առավել ուժեղ, եռանդուն և ընդունակ ղեկավարներին: Իսկ եթե մենք համոզված ենք, հետևելով Բ. Բիբոյի *մշակութաբանական* մոտեցմանը, որ էլիտան կազմավորում են խմբերը, որոնք առաջարկում են գործարար վարքի օրինակները և ստեղծում տնտեսական մշակույթ, ապա «էլիտար տնտեսավարողների» շրջանը կլինի այլ կերպ:

Իսկ այժմ վերցնենք ևս մեկ այլ հանրահայտ անվանում՝ *միջին դաս*: Շատ հաճախ պնդում են, որ հենց միջին դասերն են Ռուսաստանում լինելու շուկայական բարենորոգումների հենքերը, քաղաքական կայունության և նոր դեմոկրատական կառուցվածքի երաշխավորները, ավստում են այն բանի համար, որ այդ դասերը մեզանում երբեք չեն ձևավորվի: Դրանով հանդերձ՝ ինչ է միջին դասը, երբեք չի բացատրվում: Իսկ ընդ որում հնարավոր են դրա տարբեր սահմանումները, որոնց ընտրությունից է կախված այդ դասի առկայությունը և ընդհանուր նկարագրությունը՝ կոնֆիգուրացիան: Մասնագիտական գրականությունը ծայրահեղ դեպքում թույլ է տալիս յոթ այդպիսի սահմանման:

1. Միջին դասը միավորում է մարդկանց, որոնք տիրապետում են տվյալ կոնկրետ հասարակության համար *ընթացիկ եկամուտների* մակարդակ. սա է ամենապարզ տնտեսական չափանիշը: Միջին դասի բաժինը տվյալ դեպքում կախված է նրանից՝ ինչպես են այդ եկամուտները տեղաբաշխվում: Զարգացած արևմտյան երկրներում համարվում է, որ բնակչության հիմնական մասը (60-70%) ունի միջին մակարդակի մոտ եկամուտներ, իսկ հարուստների և աղքատների թիվը հարաբերականո-

րեն մեծ չէ: Զարգացած երկրները այլ սխեմայով են պատկերվում. բնակչության հիմնական մասը աղքատության եզրին է կամ անցել է այն, իսկ անջրպետը նրանց և վերևների միջև առավել նշանակալի է: Ըստ եկամուտների բաժանումը՝ դեռևս հանդիպում ենք Արիստոտելի մոտ: Նա գրում էր, որ կան հարուստներ, կան աղքատներ, իսկ նրանց մեջտեղում միջին շերտն է, որոնք առավել չափավոր և բարեկանոն են քաղաքական առումով:

2. Աղքատների և հարուստների բաժանումը կապված է ոչ միայն եկամտի մակարդակի հետ, այլև կուտակված հարստության տեղաբաշխման (գույք, ֆինանսական ակտիվներ) և ընդհանուր նյութական ապահովվածության մակարդակի հետ: Միջին դասին պատկանելությունը արևմտյան երկրներում ներկայումս նշանակում է գույքի տիրապետում տան տեսքով կամ բնակարանի, մեքենա, երկարատև օգտագործման համալիր առարկաներ, մի շարք ապահովագրական հաշիվներ: Ինչպես հաստատվում է, այս շերտը ներառում է բոլոր քաղաքացիների մոտավորապես երկու երրորդը: Ռուսաստանում համապատասխան միջին շերտերը քսաներորդ դարի վերջին կազմել են բնակչության մոտավորապես 10-15%-ը:

3. Միջին դասերը արտադրության միջոցների մանր սեփականության տիրապետողներն են, մանր ֆիրմաների ղեկավարները, որոնց մեծամասնությունը հիմնված է անձնական աշխատանքի վրա: Դրանք մանր ձեռնարկատերեր են, որոնց հաճախ հավելվում են ինքնուրույն աշխատողները և անվանում են «հին միջին դաս»: Դրա օրինակ են նշանավոր խանութայանները Մեծ Բրիտանիայում և ԱՄՆ-ի ֆերմերները, որոնց բաժնեմասը վաղկապիտալիստական դարաշրջանում մոտենում էր ամբողջ ինքնագործ բնակչության կեսին կամ հաճախ գերազանցում էր այն: Ժամանակի ընթացքում խոշոր կորպորացիաների աճի հետ մեկտեղ փոքր միջին խավի չափերը կրճատվում են: Քանակապես այսօր դրանք կազմում են 10-15%՝ տարբեր երկրներում շատ քիչ տատանումներով:

4. Եվս մեկ չափանիշ՝ կրթամակարդակը և մասնագիտական որակավորման առկայությունը: Համաձայն դրա՝ միջին դասին դասվում են բարձրագույն կրթություն ունեցողները /professionals/. Ի հակակշիռ ավանդական մանր բուրժուազիայի՝ դրանց անվանում են «նոր միջին դաս»: Առաջին հերթին խոսքը նրանց մասին է, ովքեր ստեղծում և սպասարկում են նոր տեխնոլոգիաները հետինդուստրիալ, տեղեկատվական հասարակության կայացման հետ: Երբեմն այս խմբերը միավորում են մենեջերներին և վարչական աշխատողներին. սրանց անվանում են «սպասարկող դաս» /service class/՝ օգտագործելով Կ. Ռաննեթի տերմինը, կամ «մենեջերների և մասնագետների դաս» /professional-managerial class/: Արտասահմանում XIX-XXդդ. այս դասը բավական մեծաթիվ չէր, և հաշվվում էր զբաղված բնակչության մոտավորապես 5-10%-ը, հիմա զարգացած երկրներում այն հասնում է արդեն 20-25%-ից ավելիի:

5. Եթե որպես չափանիշ ընտրվում են աշխատանքի բնույթը և պայմանները (առաջին հերթին՝ դրա բաժանումը ըստ մտավորի և ֆիզիկականի), ապա միջին դասին սկսում են վերաբերվել այսպես կոչված «սպիտակ օձիքավորների», որոնք ծառայում են առանց բարձրագույն կրթության (նրանց հաճախ անվանում են «որպես ստորին միջին դաս»): «Հնի» և «նորի» հետ միաժամանակ մենք արդյունքում ստանում ենք երեք տարբեր միջին դասեր, որոնք պարզորոշ ընդհանուր առմամբ զբաղվածների ավելի քան կեսն են:

6. Կարելի է միջին դասը համակարգել նաև ըստ շուկայական, աշխատանքային և կարգավիճակային դիրքորոշումների: Այս դեպքում նրանց կազմում կհայտնվեն նրանք, ովքեր հակադիր են հասարակության էլիտար և ստորին խավերին իրենց կենսառճով և սոցիալական կապերով, սեփական կարիերային հեռանկարի գնահատականով և իրենց երեխաների ապագայի նկատմամբ վերաբերմունքով, իր գործողություններում անհատականության և ինքնավարության աստիճանով:

7. Վերջապես, միջին խավի կազմը կարող է որոշվել հեղինակության մակարդակով: Այնտեղ կհայտնվեն խմբեր, որոնք պատկանում են միջին խավին հենց բնակչությունից: Այսպես, Ու. Ուորների ամերիկյան



դասական հետազոտությունների ընթացքում XX դ. 40-ական թթ. առանձնացվում է երկու այդպիսի միջի դաս՝ «վերին միջին» (upper middle), որում ներառվեցին ծանրակշիռ բուրժուա սեփականատերերը և առաջադիմող մասնագետները (մոտավորապես քաղաքային համայնքի 10%-ը), և «ստորին միջին դասը» /lower middle/, որում ներառվեցին մանր առևտրականները, գործակալները և որակավորված աշխատողները (նրանք միասին կազմեցին բնակչության շուրջ 30%-ը): ԱՄՆ-ն համարվում է միջին դասի հասարակություն: Շուրջ 50-տարի ԱՄՆ-ում անցկացնում են սոցիոլոգիական հարցախույզ, որտեղ հարցվողներին խնդրում են նշել նրանց դասակարգային պատկանելությունը, իսկ այդ տարիների ընթացքում ամերիկացիների դասակարգային բաժանման քանակական պատկերը մնում է անփոփոխ: Իրենց բարձր դասարկարգին են դասել հարցվողների 3-4%-ը միջինին՝ 43-47%-ը, բանվոր դասակարգին 43-51%-ը, ցածրին՝ 1-5%-ը: Ամերիկյան Ֆորբս (Forbes) ամսագիրը հրապարակել է 2011 թվականի աշխարհի ամենահարուստ մարդկանց վարկանիշը: Զարմանալի է, բայց փաստ՝ ճգնաժամային տարիներն անգամ չեն խանգարել միլիարդատերերին կուտակել առավել մեծ հարստություն: 2011 թվականի աշխարհի միլիարդատերերի վարկանիշը սահմանել է 2 պատմական ռեկորդ. վարկանիշում ընդգրկվել է 1210 միլիարդատեր, ընդ որում վերջիններիս համախառն կարողությունը զգալի աճել է և կազմել 4,5 տրիլիոն դոլար: Համեմատության համար նշենք, որ այս գումարը գերազանցում է աշխարհի մի շարք զարգացած երկրների, մասնավորապես նաև Գերմանիայի ՀՆԱ-ի ծավալը: Ինչպես և անցյալ տարի, աշխարհի ամենահարուստ մարդ է ճանաչվել մեքսիկացի Կարլոս Սլիմը, որի կարողությունը գնահատվում է 74 մլրդ դոլար: Վարկանիշի առաջին եռյակում են նաև Բիլ Գեյթսը և Ուորեն Բաֆեթը, ովքեր իրենց 56 մլրդ դոլար և 50 մլրդ դոլար հարստությամբ զբաղեցնում են համապատասխանաբար 2-րդ և 3-րդ հորիզոնականները: Աշխարհի ամենահարուստ մարդկանց վարկանիշային ցուցակի չորրորդ հորիզոնականում ֆրանսիացի Բերնարդ Արնաուլթն է (41 մլրդ դոլար), որին հաջորդում է ամերիկյան Oracle (Օրաքլ) ընկերության դե-

կավար Լարի Էլիսոնն՝ իր 39,5 մլրդ դոլար կարողությամբ: Հնդիկ գործարարներ Լակշմի Միտալը և Մուկեշ Ամբանին, որոնց կարողությունները գնահատվում են համապատասխանաբար 31.1 մլրդ դոլար և 27 մլրդ դոլար, զբաղեցնում են վարկանիշի համապատասխանաբար 6-րդ և 9-րդ հորիզոնականները: Ամենահարուստ մարդկանց վարկանիշի 7-րդ հորիզոնականում իսպանացի Արմանսիո Օրտեգան է (31 մլրդ դոլար), իսկ բրազիլացի Էրիկ Բատիստան 8-րդն է (30 մլրդ դոլար): Աշխարհի միլիարդատերերի վարկանիշի առաջին տասնյակը եզրափակում է հանրահայտ Walmart (Ուալմարթ) առևտրային կենտրոնի համասեփականատեր Քրիստի Վալթոնը, որի կարողությունը գնահատվում է 26.5 մլրդ դոլար:

Ամերիկայյան հասարակությունը Լյորդ Ուորները բաժանում է հետևյալ դասակարգերի: Նա հարուստ կամ վերին բարձր դասակարգում ներառում է հին արիստոկրատ ընտանիքներին, որոնք բնակվում են քաղաքի շքեղ թաղամասերում, հաջողակ բիզնեսմեններ են, տարեկան ունեն բարձր եկամուտներ (տարեկան \$200 մլն եկամուտ): Նրանք կազմում են բնակչության մոտ 5%-ը: Նրանք 200 տարի առաջ ներգաղթել են ԱՄՆ և բազում սերունդներով մեծ հարստություն են կուտակել:

Ցածր բարձրագույն դասակարգ՝ իրենց նյութական հնարավորություններով և բարեկեցության աստիճանով չեն զիջում առաջիններին, չեն ներառում հին ազնվական ընտանիքներին: Նրանք մեծ մասամբ բաղկացած են նոր հարուստներից, որոնք չեն հասցրել ստեղծել հզոր կլաններ, չեն ստանձնել բարձրագույն պաշտոններ: Օրինակ՝ փոփ աստղերը:

Միջին դասակարգը իր հեթին բաժանվում է 3 շերտի՝ վերին, միջին, ցածր: Այն կազմում է բնակչության մոտ 55-60%-ը: Ժամանակակից ինդուստրիալ հասարակությունում բանվոր դասակարգն ընդգրկում է երկու շերտեր՝ ստորին միջին և վերին ստորին: Բոլոր մտավոր աշխատանքով զբաղվողները, որքան էլ նրանք քիչ փող ստանան, երբեք չեն մտնում ստորին դասակարգի մեջ: Միջին դասակարգը հասարակության մեջ կատարում է շատ կարևոր դեր, քանի որ այն պահում է հա-

սարակության կայունությունը և հավասարակշռությունը: Նրանք ունեն տնտեսական անկախություն, այսինքն՝ ձեռնարկատեր են և ունեն հստակորեն արտահայտված մասնագիտական կողմնորոշում: Այնտեղ, ուր միջին դասակարգը գոյություն չունի, կամ դեռևս նոր է ձևավորվում, թույլ է հասարակական կայունությունը, հնարավոր չէ բարեկեցություն: Որքան այն մեծ թիվ է կազմում, այնքան քիչ են հասարակական բախումները, հեղափոխական ցնցումները, քաղաքական աղետները: Այն անջատում է հասարակության երկու բևեռներին՝ հարուստներին և աղքատներին, և թույլ չի տալիս, որ նրանք բախվեն միմյանց:

Վերին միջին շերտը կազմված է սեփականատերերից և պրոֆեսիոնալներից, որոնք առաջիններից ավելի քիչ եկամուտներ ունեն, բայց ապրում են բարեկարգ թաղամասերում և ապրում են ակտիվ հասարակական կյանքով: Նրանց մեջ մտնում են հոչակավոր բժիշկներ, դերասաններ, լրագրողներ:

Միջին դասի մեջ մտնում են ծառայողները և մասնագիտացված բանվորները: Նա համարվում է ինֆորմացիոն հասարակության և սպասարկումների ոլորտի միջուկը: Ներառում է բարձր եկամուտներ ունեցող բոլոր ծառայողներին՝ դասախոսներ, ուսուցիչներ, միջին օդակի ծառայողներ:

Վերին ցածր դասի մեջ մտնում են ցածր մասնագիտացում ունեցող ծառայողները և բանվորները: Նրանց աշխատանքը բնութսով մոտ է ոչ թե ֆիզիկական, այլ մտավոր աշխատանքին:

Ստորին կամ աղքատ դասակարգը նույնպես բաժանվում է երկու շերտի՝ վերին և ցածր:

Վերին ստորին դասակարգը միջին և ցածր որակավորում ունեցող արտադրության ոլորտում և ֆաբրիկաներում աշխատող բանվորներն են: Այդ շերտի մեջ մտնում են ցածր կրթություն ունեցողները:

Ցածր ստորինի մեջ մտնում են ընչազուրկները և թշվառները, որոնք ապրում են հետնախորշերում, նկուղներում, ձեղնահարկերում: Նրանք հիմնականում կրթություն չունեն և զբաղվում են պատահական աշխա-

տանքով կամ մուրացկանությամբ, թափառաշրջիկությամբ, հարբեցողությամբ և այլն:

Ընդհանուր առմամբ, աղքատ կամ ստորին դասի տարեկան եկամուտը չի գերազանցում \$6500-ը, և նրանք կազմում են բնակչության 5%-ը:

Կարգավիճակային գնահատականների ստացման մյուս տարբերակը ինքնաստիճանավորումն է: Ռուսաստանի Դաշնությունում իրականացրած հետազոտությունների արդյունքների հիման վրա, գնահատելով հասարակական աստիճանասանդղակում իրենց տեղը 90-ական թթ., միջին դասի շարքին իրեն դասեց այդ երկրի բնակիչների 43%-ը (վերինին՝ 5%, ստորինին՝ 49%):

Այսպիսով, այն հարցադրմանը, թե Ռուսաստանում ձևավորվել է միջին դաս, և որոնք են դրանց մասշտաբները, համարյա ամբողջովին կախված է գնահատականների չափանիշների ընտրությունից:

### **1.6. Դասերի բնութագիրը Հայաստանի Հանրապետությունում**

Գոյություն ունեն տարբեր գնահատականներ հայաստանյան հարուստ դասի վերաբերյալ, և տարբեր հետազոտության արդյունքով դրանք կազմում են մեր հասարակության 5-7%-ը: Սակայն այդ տվյալները այնքան էլ վստահելի չեն, քանի որ նրանք զանգվածաբար հրաժարվում են ճշմարիտ տվյալներ հրապարակել իրենց եկամուտների վերաբերյալ և գտնվում են սովորաբար դաշտում: Այդ մասին պատկերացում է տալիս ամեն տարի ՀՀ-ում հրատարակվող խոշոր հարկատուների ցանկը: Հետխորհրդային Հայաստանի հասարակության միջին խավի սահմանման, բացահայտման և ծավալի վերաբերյալ հիմնարար հետազոտություններ չեն իրականացվել: Սակայն զանգվածային լրատվամիջոցներում միջին խավի առկայության կամ բացակայության և ծավալների փոփոխման թեման շատ հաճախ է շահարկվում: Տարիների ընթացքում միջին խավը նկարագրող հետազոտությունների շնորհիվ պարզ դարձավ, որ միջին խավը հասարակության բավական ընդարձակ շերտն է, որը, սակայն, էապես տարբերվում է արևմտյան գրակա-

նության մեջ բնութագրված միջին խավից և՛ ծավալներով, և՛ ապրելակերպով, և՛ կենսամակարդակով:

Տնային տնտեսությունների կենսամակարդակի ամբողջացված հետազոտությունն (ՏՏԿԱՀ) առաջին անգամ Հայաստանում անցկացվել է 1996թ.-ին (մեկ ամսվա ընթացքում), այնուհետև 1998/99թթ.-ին, և սկսած 2001թ.-ից՝ այն իրականացվում է ամեն տարի: 2010թ. հետազոտության ընտրանքում ընդգրկված է եղել 7872 տնային տնտեսություն: Ընտրանքում ընդգրկված են եղել 46 քաղաքային և 307 գյուղական բնակավայրեր: Հայաստանում բարեկեցության մակարդակը գնահատելու համար օգտագործվում է սպառման ագրեգացված ցուցանիշը: Միջազգային փորձից ելնելով՝ ընդունված է, որ սպառումը ավելի ճշգրիտ տեղեկատվություն է ներկայացնում և այդքան էլ զգայուն չէ կարճատև տատանումների նկատմամբ, քան եկամտի ցուցանիշը, հատկապես՝ անցումային տնտեսությամբ երկրներում: Սպառման ագրեգացված ցուցանիշը հաշվարկվում է տնային տնտեսությունների կենսամակարդակի ամբողջացված հետազոտությամբ ստացված տվյալների հիման վրա և ներառում է հետևյալ բաղկացուցիչները. (ա) սպառված պարենային և ոչ պարենային ապրանքների արժեքը, ներառյալ սեփական արտադրության ապրանքները, մարդասիրական կազմակերպություններից և այլ աղբյուրներից ստացված օգնությունը և (բ) երկարատև օգտագործման ապրանքների հաշվարկային արժեքը:

*Աղքատության միտումները:* 2010թ. ընթացքում Հայաստանում աղքատությունը նկատելի աճել է 2008թ. համեմատ: 2010-ին աղքատության մակարդակը կազմել է 35.8%՝ 2008թ.-ին արձանագրված 27.6%-ի դիմաց: Շատ աղքատների տեսակարար կշիռը 2010թ.-ին կազմել է 21.3%՝ 2008թ.-ին արձանագրված 12.6%-ի դիմաց: Իսկ ծայրահեղ աղքատության մակարդակը 2010թ.-ին կազմել է 3.0%՝ 2008թ.-ին արձանագրված 1.6%-ի դիմաց:

2010թ.-ին 2008 թ.-ի նկատմամբ առավել արագ ավելացել է ծայրահեղ աղքատության մակարդակը՝ 1.9 անգամ (կամ 1.4 տոկոսային կետով), շատ աղքատների աղքատության մակարդակն ավելացել է

1.7 անգամ (կամ 8.7 տոկոսային կետով), իսկ ընդհանուր աղքատության մակարդակը՝ 29.7 %-ով (կամ 8.2 տոկոսային կետով): Աղքատությունը 2010թ.-ին դարձել է ավելի խոր և սուր: 2010թ.-ին աղքատության խորությունը գնահատվել է 8.1%՝ 2008թ.-ի 5.1%-ի համեմատ (աճը 1.6 անգամ), իսկ աղքատության սրությունը գնահատվել է 2.5%՝ 2008թ.-ի 1.4%-ի համեմատ (աճը 1.9 անգամ):

Աղքատության ցուցանիշները հաշվարկելու համար օգտագործվող աղքատության գծերը բերված են Աղյուսակ 1-ում: 2010թ.-ին աղքատության գիծը հաշվարկվել է՝ օգտագործելով 2009թ.-ի փաստագրված նվազագույն պարենային զամբյուղը, և գնահատված՝ ոչ պարենային ապրանքների մասնաբաժինը: Պարենային զամբյուղում ընդգրկված է տասներեք տեսակի պարենամթերք, և օրական փաստացի սպառումը հաշվարկված է մեկ շնչի հաշվով, և օրական էներգետիկան կազմել է 2232.0 կկալ: Հաշվարկվել է մեկ ամսում սպառված սննդամթերքի արժեքը, կամ պարենային զամբյուղի ամսական արժեքը մեկ շնչի հաշվով կազմել է 21102 դրամ, իսկ նվազագույն սպառողական զամբյուղի ամսական արժեքը կազմել է 37352.0 դրամ:

2004-2010թթ. ընթացքում աղքատության մակարդակը նվազել է 33%-ով. 54%-ից իջել է մոտ 36%-ի: Ծայրահեղ աղքատության մակարդակը նվազել է 32 տոկոսով, 2004թ.-ի 4.4 տոկոսի համեմատ և 2010թ.-ին կազմել է 3.0 %:

**Աղյուսակ 1. Հայաստան. Աղքատության գծերը և դրանց փոփոխությունը, 2008-2010թթ. մեկ չափահաս անձի հաշվով, մեկ ամսվա համար (դրամ)**

	2008թ.	2009թ.	2010թ.	2010/2009, %
Աղքատության պարենային կամ ծայրահեղ գիծ	17644	17483	19126	109.4
Աղքատության ստորին ընդհանուր գիծ	24388	25217	27410	108.7
Աղքատության վերին ընդհանուր գիծ	29903	30920	33517	108.4

2010թ.-ին աղքատության ընդհանուր՝ վերին և ստորին, ինչպես նաև ծայրահեղ աղքատության գծերը՝ արտահայտված մեկ չափահաս անձի հաշվով մեկ ամսվա համար, գնահատվել են համապատասխանաբար 33517 դրամ (կամ 89.7 ԱՄՆ դոլար), 27410 դրամ (կամ 73.4 ԱՄՆ դոլար) և 19126 դրամ (կամ 51.2 ԱՄՆ դոլար):

2008-2010թթ.-ին աղքատության մակարդակի աճը գյուղական բնակավայրերում ավելի արագ էր ընթանում, քան քաղաքային բնակավայրերում (8.5 տոկոսային կետ՝ 8.1 տոկոսային կետի դիմաց): Մայրաքաղաք Երևանում աղքատության մակարդակն ամենացածրն է երկրում (27.1%)՝ ըստ տարածաշրջանների, և այն ավելի քիչ է տուժել գլոբալ տնտեսական ճգնաժամից, քան Երևանից դուրս այլ քաղաքային բնակավայրերը: 2008թ.-ի համեմատ աղքատության աճը 2010 թ.-ին Երևանում կազմել է 7.0 տոկոսային կետ, Երևանից դուրս, այլ քաղաքային բնակավայրերում՝ 9.6 տոկոսային կետ: Երբ բնակչության կենսամակարդակը դիտարկվում է ըստ քաղաք-գյուղ բաշխվածության, աղքատների մեծ մասը (64.3%) քաղաքաբնակներ են:

2010թ.-ին Երևանում գրանցվել են շատ աղքատների մակարդակի ամենացածր, իսկ Երևանից դուրս այլ քաղաքներում՝ ամենաբարձր ցուցանիշները (14.3% և 28.9%, համապատասխանաբար):

2010թ.-ին աղքատության մակարդակի տարբերությունն ըստ մարզերի և ք.Երևանի՝ միջին հանրապետական մակարդակի համեմատ տատանվում է: Միջին հանրապետականից բարձր են ՀՀ Շիրակի, Կոտայքի, Լոռու, Գեղարքունիքի, Արարատի և Վայոց Ձորի մարզերի ցուցանիշները: ՀՀ Շիրակի մարզը՝ բարձր աշխարհագրական դիրքով և 1988թ. ավերիչ երկրաշարժից առավել տուժած բնակավայրերով, շարունակում է մնալ ՀՀ ամենաաղքատ տարածաշրջանը, որտեղ աղքատության գծից ցածր է բնակչության 48.3%-ը: Ավելի արագ տեմպերով այդ ցուցանիշի աճ գրանցվել է Վայոց Ձորում՝ 1.8 անգամ, Արագածոտնի, Գեղարքունիքի, Արարատի մարզերում՝ 1.4 անգամ, ք. Երևանում, Արմավիրի, Լոռու և Սյունիքի մարզերում՝ 1.3 անգամ: Այսպիսով, սոցիալական շերտավորման և բնակչության աղքատության երևույթը և

դրա հաղթահարումը համարվում են մեր հասարակության առջև ծառայած ամենակարևոր խնդիրներից մեկը:

**Թեմայի վերաբերյալ ուսանողների գիտելիքների  
ստուգման հարցեր**

1. Ստրատիֆիկացիա հասկացության սահմանումը:
2. Ստրատիֆիկացիայի մոտեցումները՝ ըստ Պլատոնի և Արիստոտելի:
3. Մոտեցումներ սոցիալական շերտավորման հիմնախնդիրներին:
4. Մարդկանց, խմբերի կարգավիճակը սոցիալական շերտավորման համակարգում: Դրանց ձևերը:
5. Կարգավիճակ և սոցիալական մոբիլություն (շարժունություն):
6. Ստրատիֆիկացիոն տեսության դասական ուղղությունները:
7. Ստրատիֆիկացիայի վերաբերյալ մարքսիզմի ուղղությունը:
8. Ստրատիֆիկացիայի վերաբերյալ ֆունկցիոնալիզմի ուղղությունը:
9. Ստրատիֆիկացիայի բնութագիրը՝ ըստ Մ. Վեբերի:
10. Ստրատիֆիկացիոն մոտեցումներ և միջոցներ:
11. Ստրատիֆիկացիոն համակարգի տիպերի բնութագիրը:
12. Հասարակության շերտավորման չափանիշները:
13. Հարուստ դասի բնութագրման չափանիշները:
14. Միջին դասի բնութագրման չափանիշները:
15. Աղքատ դասի բնութագրման չափանիշները:
16. Դասերի բնութագիրը Հայաստանի Հանրապետությունում:



## Օգտագործված գրականություն

1. Экономическая социология (Под ред. Верховина В. В.), М., 2006.
2. Радаев В. В. Экономическая социология, М., 1988.
3. Вебер М. Избранные произведения, Перевод с немецкого, М., 1990.
4. Кравченко А. И. Социология для экономистов, М., 2000.
5. Рывкина Р. В. Экономическая социология переходной России, М., 1998.
6. Вебер М. Основные понятия стратификации/Социологические исследования, 1994 N 5.
7. Парсонс Т. Аналитический подход к истории социальной стратификации, М., 1992.
8. Կրավչենկո Ա. Ի., Սոցիոլոգիա, Ե., 2004:
9. Կյուրեղյան Է. Ա., Կիրառական սոցիոլոգիա, Ե., 2006:
10. Հայաստանի սոցիալական պատկերը և աղքատությունը 2011, Ե., 2011:
11. Մելիքյան Յու., Միջին խավը Հայաստանում , Լրաբեր հասարակական գիտությունների, Ե., 2010, N 3:
12. [http://www.b24.am/world/forbes\\_100320111.html](http://www.b24.am/world/forbes_100320111.html)

## **ՁԵՌՆԵՐԵՑՈՒԹՅՈՒՆԸ ՈՐՊԵՍ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԳՈՐԾԱՌՈՒՅԹ**

### **2.1. Ձեռներեցության կատարած գործառույթի վերաբերյալ մոտեցումները:**

Ձեռներեցություն տերմինն առաջին անգամ օգտագործել է Ռ. Կանտիլիոնը 18-րդ դարում: Ձեռներեցությունը վերաբերում է այն հասկացությունների թվին, որոնք առավել բովանդակալից են և ըստ արժանվույն ուշադրություն են գրավում մի շարք հետազոտական ուղղություններում: Այս հասկացության մեջ ի հայտ են գալիս բազում շերտեր, որոնցից յուրաքանչյուրին հատուկ է իր մեթոդոլոգիական մոտեցումը: Սոցիոլոգիական գրականության մեջ այն քննարկվում է որպես տնտեսական գործառույթ և հոգեբանական տիպ, որի հիմքում տնտեսավարման պատմական տիպերն են և կապիտալիստական ոգին, սոցիալական խմբերի ամբողջությունը և գաղափարախոսական համակարգը:

Նախ և առաջ ձեռներեցության հիմնախնդիրը դրված է եղել քաղաքատնտեսության առջև որպես տնտեսական աճի աղբյուրների և շահույթի բնույթի հիմնախնդրի բացատրություն: Ձևավորվել են սկզբունքորեն մի քանի տարբեր մոտեցումներ ձեռներեցության գործառույթի նկատմամբ.

**Առաջին** մեկնաբանությունը գերիշխում է դասական քաղաքատնտեսության դասականների աշխատություններում (Ֆ. Կենե, Ա. Սմիթ), որոնք ձեռներեցի մեջ տեսնում են կապիտալի սեփականատիրոջը: Դրանով հանդերձ՝ ըստ Ժ. Տյուրգոյի, իսկ ավելի ուշ ըստ գերմանացի պատմաբանների (Վ. Ռոշեր, Վ. Գիլդեբրանդ) ձեռներեցը ոչ միայն ղեկավարում է իր կապիտալը, այլև արտադրության մեջ սեփականատիրական գործառույթները համադրում է անձնական աշխատանքի հետ: Ժամանակի հետ ձեռներեցին երբեմն սկսեցին նույնացնել կապիտալիստի հետ:

**Երկրորդ** մեկնաբանությամբ այն դիտարկվում է որպես արտադրության կազմակերպիչ և ամենևին պարտադիր չէ ծանրացած լինել սեփականատիրոջ իրավունքներով: Նման հայացքի հակված են Ժ. Բ. Սելը

և Ջ. Ս. Միլը: Սեփականատիրոջ և ձեռներեցի միջև գործառության շահմանագծումը կարևորել է Կ. Մարքսը: Ձեռներեցի սահմանումը որպես մենեջեր հաստատապես ամրագրված է նորդասականների աշխատություններում (Ա. Մարշալ, Լ. Վալրաս, Կ. Մենգեր, Ֆ. Վիգեր): Եվ մինչև օրս սեփականության տիրապետման նկատմամբ չեզոքությունը դառնում է ձեռներեցության վերաբերյալ մի շարք տեսությունների սովորական տարր՝ դասական (Յ. Շումպետեր) և ժամանակակից (Ա. Կոուլ, Պ. Դրակեր): Ինչ վերաբերում է ձեռներեցության գործառույթի բովանդակությանը, ապա նորդասականների համար այն դրսևորվում է շուկայի փոփոխվող պայմանների նկատմամբ արտադրության հարմարվողականությամբ, հավասարակշռության խաթարման վերականգնմամբ, առկա ռեսուրսների առավել արդյունավետ օգտագործմամբ և առաջացող պահանջարկի բավարարմամբ: Կազմակերպությունը հայտարարվում է որպես «արտադրության չորրորդ գործոն», իսկ ձեռներեցությունը ըստ էության ծառայում է որպես գների ինքնակարգավորվող մեխանիզմի ինչ-որ ներկառուցված տարր:

**Երրորդ** մեկնաբանությունը կապում է նրան ռիսկի ծանրության, ինչպես նաև տնտեսական զարգացման ընթացքում անորոշության հետ (Ռ. Կանտիլոն, Ջ. Տյունեն, Դ. դե Տրեսի, Գ. Մանգոլտ և այլն): Սա առանցքային է Ֆ. Նանտի ձեռներեցության հայեցակարգում: Նրա տեսանկյունից, մարդիկ, որոնք վերցնում են իրենց վրա հաշվարկված ռիսկի և չհաշվարկված անորոշության ծանրությունը, ինչպես նաև երաշխավորված մեծամասնության աշխատավարձը, ստանում են իրավունք կառավարելու այդ մեծամասնության գործունեությունը և յուրացնելու եկամտի համապատասխան մասը:

**Չորրորդ** մեկնաբանությունը տնտեսական տեսության ինստիտուցիոնալ շրջանակներում է (Ռ. Կոուլ, Օ. Ուիլյամսոն), որով ձեռներեցը դառնում է մի սուբյեկտ, որն ընտրություն է կատարում ազատ շուկայի պայմանագրային հարաբերությունների և ֆիրմայի կազմակերպության միջև՝ գործառնական ծախսերի խնայողության նպատակով: Ձեռներեցությունը ներկայանում է որպես հատուկ կարգավորող մեխանիզմ՝

տարբերվելով գնային մեխանիզմից և պետական կարգավորման մեխանիզմից, այդ երկուսն էլ այլընտրանքային են:

Եթե Ա. Մարշալի նկարագրած ձեռներեց-մենեջերը տիրապետում է անհրաժեշտ տեղեկատվությանը ամբողջովին, ապա ըստ նոր ավստրիական դպրոցի ներկայացուցիչների (Լ. Միզես, Ֆ. Հայեկ)՝ ձեռներեցը գործում է այդ տեղեկատվության տիրապետման սկզբունքորեն անբավարար պայմաններում: Նա նաև հանդես է գալիս ոչ պարզապես շուկայի «հավասարակշռող, այլ դրա ակտիվ կազմավորող և ստեղծող: Այդպիսով, **հինգերորդ մեկնաբանության մեջ** (Գ. Շմոլլեր, Ֆ. Տոսսիզ, Յ. Շումպետեր, Պ. Դրակեր և այլն) ընդգծվում է ձեռներեցության ակտիվ, նորարարական բնույթը ոչ միայն ռեսուրսների տեղաբաշխման այլընտրանքային ընտրության մեջ, այլև նոր շուկայական հնարավորությունների ստեղծման մեջ:

Վերջին ուղղության առանցքը դարձավ Յ. Շումպետերի հայեցակարգը: Բացատրելով տնտեսական զարգացման աղբյուրները՝ Յ. Շումպետերը հակադրում է իրեն նորդասականներին՝ դուրս հանելով կապիտալի շրջապտույտի ընթացքից հատուկ ձեռներեցության գործառույթի սկզբունքային անհրաժեշտությունը, որը դրսևորվում է կազմակերպական-տնտեսական նորարարության իրականացման մեջ կամ բառացիորեն «արտադրության գործոնների նոր քայլերի» մեջ: Ձեռներեցները, ըստ Շումպետերի, չեն կազմավորում առանձին մասնագիտություն կամ առանձին դաս: Խոսքը հատկապես այն գործառույթների մասին է, որոնք պարբերաբար իրականացնում են տարբեր սուբյեկտներ:

**Հետևելով Շումպետերին՝ ձևակերպենք ձեռներեցության ընդհանուր սահմանումը, դա կազմակերպական նորարարության իրականացումն է շահույթ ստանալու նպատակով:** Ձեռներեցությունը, այսպիսով, հաստատվում է երեք անհրաժեշտ տարրերի շնորհիվ.

- կազմակերպական գործունեություն,
- փոփոխությունների նախաձեռնում,
- դրամական եկամուտ՝ որպես նպատակ և չափանիշ հաջողության:

Գոյություն ունեն մոտավորապես քսան փոփոխականներ, որոնք ձեռնարկատիրական գործունեության բազմատեսակ տարբերություններն են: Այսպես, ձեռներեցությունը կարող է կապված լինել կամ չլինել կապիտալի սեփականությանը, ուղեկցվել կամ չուղեկցվել աշխատանքային ակտիվությամբ: Ձեռնարկատիրական գործողությունները կարող են ուղեկցվել վերևից՝ գոյություն ունեցող վարչարարական ուղիներով, կամ նախաձեռնվել ներքևից՝ ոչ ֆորմալ առաջնորդների կողմից: Իսկ որպես ձեռներեց կարող են հանդես գալ ինչպես հատուկ ուսումնառություն անցած արհեստավարժները (էլիտար բիզնես-դպրոցի շրջանավարտները), այնպես էլ «սիրողականները», որոնք չունեն մասնագիտական պատրաստվածություն: Ձեռնարկատիրական գործունեությունը կարող է հիմնվել ինչպես ճշգրիտ հաշվարկների, այնպես էլ ինտուիցիայի վրա: Դրանց մի մասը կարող է հիմնված լինել արդյունավետ հարմարվողականության, նմանակեցման (իմիտացիայի) վրա՝ նկատի ունենալով նոր պայմաններում կազմակերպությունների օրինակները, մյուսները՝ մարդկանց մեծամասնությունից թաքնված տնտեսական հնարավորությունների վրա, երրորդները՝ այդ նոր պայմանների ակտիվ կազմավորման, այդ թվում՝ ամբողջովին նոր կազմակերպական ձևերի կազմավորման վրա:

Որոշ դեպքերում ձեռնարկատիրական գործունեությունը կապված է ռիսկի հետ (եկամուտների և գույքի, կարգավիճակի և ժամանակի կորուստ), մյուսներում այդ ռիսկը հաշվված է, սակայն տեղ կա նաև անորոշության, երրորդում ռիսկը բոլորովին բացակայում է (բացի ժամանակի կորստից):

Կազմակերպական-տնտեսական գործունեությունների բնույթը կախված է ներգրավված ռեսուրսների և ոլորտների (բնագավառների) յուրացման չափերից: Այդ գործունեությունը կարող է դուրս գալ սեփական արտադրության սահմաններից, օրինակ՝ քաղաքականության, գիտության, արվեստի ոլորտներ, եթե նրանք կողմնորոշված են դեպի շահույթի դուրսհանում: Վերջապես, ձեռներեցությունը կարող է լինել անհատական կամ խմբակային՝ գործունեության առումով, հաջողված

կամ չհաջողված՝ ըստ արդյունքների: Բոլոր այս դեպքերում պահպանվում է ձեռներեցության հասկացությունը՝ որպես գործառույթ, որը ծագում է կամ անհետանում անհրաժեշտությամբ պայմանավորված, կարող է անսահմանորեն մասնատվել և ինտեգրվել: Այն ամբողջովին կարող է իրացվել և՛ պետական, և՛ ոչ պետական սեկտորներում, գոյություն ունենալ տարբեր քաղաքական ռեժիմներում:

## **2.2. Ձեռներեցության պատմական տիպերը**

Տնտեսագետի համար ձեռներեցությունը համարյա թե գործունեության համապարփակ տիպ է: Ընդ որում, պատմաբանների վկայությամբ, միջնադարյան ձեռներեցը զգալիորեն տարբերվում է ժամանակակցից ոչ միայն իր ձեռնարկությունների բնույթով, նաև տնտեսական գործողությունների տիպով: Միջնադարյան ձեռներեցությունը ներկայացված է գունեղ անձերի մի ամբողջ պատկերասրահով: Դրանք մարտական առևտրականներն են՝ նման վարյագ վաճառականների: Դրանք ասպետներ են, արիստոկրատներ, միսիոներներ և հարստություն որոնողներ: Խոշորագույն «աշխարհիկ» ձեռնարկություններից են պետական և պաշտամունքային հաստատությունները: Միջնադարյան ճարտարապետը, որպես կանոն, զբաղված էր ոչ միայն նախագծով, այլև ողջ աշխատանքի կազմակերպմամբ՝ պատվիրատուի առջև կրելով պատասխանատվություն պատրաստի ողջ օբյեկտի համար: Այլ տիպի խոշոր ձեռնարկատիրական կապալը կապված էր հարկային հավաքների վարձակալության հետ: Ձեռնարկատիրական տեսության հիմնադիր Ռ. Կանտիլոնը, օրինակ, ընդհանրապես բացառում էր ձեռներեցների թվից ավագակներին և թափառաշրջիկներին: Այս բոլոր տիպերին դժվար է ներառել մաքուր ձեռներեցության մեջ:

Միջնադարյան ժամանակաշրջանում ձեռներեցությունը մնաց հիմնական տնտեսության եզրին: Բնակչության մեծամասնության հիմնական պահանջմունքները բավարարվեցին առանց շուկայի օգնության: Խոշոր վաճառականները մասնագիտացվեցին բարձր հասարակական դասերի համար շքեղ առարկաների ձեռքբերմամբ:

Ժամանակակից ձեռներեցի կերպարը սկսվեց նշմարվել Նոր ժամանակներում տնտեսական սուբյեկտների ի հայտ գալով, որոնց մեջ հարստության նկատմամբ հին ծարավը միանում է ձեռնարկությանը՝ ընդունելով ներդրված կապիտալի՝ որպես ունիվերսալ տնտեսական ռազմավարության, շահույթի նկատմամբ անհաղթահարելի ձգտման ձև: Ի հակադրություն ավանդական մինչբուրժուական սուբյեկտների՝ նրանք օժտված են ոչ միայն անձնական անկախությամբ, այլև սեփականության նկատմամբ օրենսդրորեն ամրագրված հնարավորություններով:

Ինստիտուցիոնալ ձեռքբերման և իրավաբանական պաշտպանվածության հետ մեկտեղ ձեռներեցությունը առավել ևս մասնագիտանում է՝ միաժամանակ ստանալով քաղաքակիրթ կերպարանք: Ռիսկը, որ նախկինում պահանջվում էր անգամ սովորական առևտրական գործում, ճնշվում է շուկայի հնարավորությունների կայուն զարգացմամբ և ռացիոնալ օգտագործմամբ: Միջնադարյան առևտրականը հավերժ թափառաշրջիկ է, ճանապարհորդ: Նոր ժամանակը նրան բերում է զարգացած հաղորդակցություն՝ անցնելով նստակյաց կյանքի, գործերը վարելով տնից կամ գրասենյակից: Առաջանում է նաև վարկի հարցը: Թափառաշրջիկ առևտրականը անընդհատ շարժման մեջ է. նա այսօր այստեղ է, վաղը այնտեղ, նա չի նեղվում տեղական նորմերով և հիմնականում փախչում է իր պարտավորություններից: Նստակյաց ձեռներեցը անհարթ գործարքներից զերծ է մնում՝ խուսափելով խաբեության բացվելուց, դառնում է առավել պահպանողական: Ռիսկային ձևերը ևս պահպանվել են, սակայն հիմնականում արտահայտվում են ֆինանսական մանևրումների և «ձևական կապիտալի» ոլորտներում:

Ձեռնարկչական տիպը նույնպես անփոփոխ չի մնում: Զոմբարտի վկայությամբ՝ վաղկապիտալիստական ձեռներեցը համապատասխանեցնում է անգամ իր ակտիվությունը բնական մարդկային պահանջմունքների բավարարմանը: Նա գնահատում է իր հանգստությունը և հեռու է այն բանից, որ իրեն սպանի աշխատանքով: Մրցակցության նախագիտելիքները ճնշվում են, առևտրային գովազդը խիստ արգելանքի

տակ է: Եվ միայն ժամանակակից ձեռներեցի մոտ է, որ գործը ունակ է կլանելու կյանքը՝ ողջ շրջապատին կենտրոնացնելով կապիտալի աճի վրա:

Տնտեսական և սոցիալական տարածության նվաճման չափով տեղի են ունենում լուրջ շարժեր ձեռներեցության սոցիալական բազայում: Վաղկապիտալիստական հասարակություններում նոր ձեռնարկություններ ստեղծողները ոչ միայն հանդիսացան այդ ձեռնարկությունների սեփականատերերը, այլև մասամբ աշխատեցին դրանց վրա սեփական ձեռքերով: Դա իր տեսակի մեջ «ոսկեդար» էր, երբ լայն ձեռնարկատիրական շերտերում առավել կամ քիչ ներդաշնակորեն գուգակցվում էին տարբեր կարգավիճակային դիրքեր. սեփականության առկայությունը և եկամուտների մակարդակը, մասնագիտական դասակարգումը և սոցիալական հեղինակությունը, կազմակերպական-տնտեսական լիազորությունները և քաղաքական ազդեցությունը:

Եթե անգամ նման «ոսկեդարը» ինչ-որ ժամանակ գոյություն է ունեցել, ապա դա մնացել է հեռավոր անցյալում: Ալցիոներական աճող կապիտալը, որը հաշվետու է Օստ-Ինդյան Կոմպանիայի ժամանակներից, իսկ այնուհետև 19-րդ դարի կեսերին սահմանափակ պատասխանատվությամբ հասարակության առաջացումը հող են նախապատրաստում բեկման համար, որը տեղի է ունենում առաջատար արևմտյան երկրներում 20-րդ դարի առաջին կեսերին: Ընտանեկան ֆիրմաները ավելի շատ տեղը զիջում են կորպորացիաներին, որոնց սեփականությունը փոշիացված է հազարավոր և հարյուրհազարավոր ավանդատուների միջև: Սկսած 30-40-ական թթ.՝ այդ սեփականությունը առավել ևս դիմազրկվում է և կենտրոնանում տարբեր տեսակի իրավաբանական անձանց ձեռքին: Նկատվում է անկախ սեփականատերերի թվի նվազում: Խոշոր և մանր բիզնեսի միջև անդունդը խորանում է: Միաժամանակ «կոտրվում» է նաև երիտասարդ բուրժուա ձեռներեցի կերպարը:

Արդյունքում մի կողմից հայտնվում է մանր ֆիրմայի հիմնադիրը, որը ձևականորեն պահպանում է անկախ սեփականատերի դիրքը: Նրա ձեռնարկությունը բախվում է կեցության կոշտ հիմնախնդիրներին.



տնտեսական որոշումներ ընդունելու ազատությունը սահմանափակվում է, նորարարությունները երբեմն անհնար են ռեսուրսների անբավարարության պատճառով: Այս ոլորտում հաստատվում են ոչ ամենակրթված շերտերը: Լինելով երեք խոշոր ուժերի արանքում՝ պետության, խոշոր կապիտալի և կազմակերպված վարձու աշխատողի, այս մանր սեփականատերերի «ճնշված խումբը» («uneasy stratum») ընդունում է առավել պահպանողական քաղաքական դիրքորոշումներ: Անգամ եթե ընդունում են հեղափոխականի կերպար, ապա դրա թիրախը ոչ թե սոցիալական փոփոխություններն են, այլ «ստատուս քվոյի» պահպանումն է: Մյուս կողմում մենք հայտնաբերում ենք *խոշոր արտադրության կազմակերպչին*: Խոշոր կապիտալների տերերը «ազատագրվում են» իրական կազմակերպության պրոբլեմներից: Տնտեսական որոշումների ընդունման հարցում շատ արտոնություններ անցնում են մենեջերների ձեռքը, որոնք, գրավելով իրենց տեղը բյուրոկրատական աստիճանակարգման համակարգում, հարկադրված են ենթարկվել կորպորատիվ շահերին: Մենեջերի անձնական պատասխանատվությունը նշանակալի աստիճանի ողողվում է բյուրոկրատական կոլեգիալությամբ, իսկ շահույթի ստացման դրդապատճառը իր տեղը զիջում է ֆինանսական ցուցանիշների կայունության դրդապատճառին և անձնական կարիերայի առաջխաղացմանը: Մանր սեփականատերի հետևությամբ խոշոր արտադրության կազմակերպիչը սկսում է կորցնել հիրավի ձեռնարկատիրական գծերը:

Ձեռներեցության սոցիալական բազայում փոփոխությունների հետ մեկտեղ տեղի է ունենում նաև ձեռնարկատիրական գործառույթների անդամատում:

Մեկ գործառույթի փոխարեն առաջանում են մի քանիսը.

- ֆինանսիստ (կապիտալ մատակարարողը),
- տեխնիկական կամ մարքեթինգային գաղափարի «գյուտարարը» (նոր գիտելիքի մատակարարը),
- իրավաբանական կամ տնտեսագիտական կրթությամբ փորձագետը, որն առաջարկում է ձեռնարկության ստեղծման կամ փո-

խակերպման կազմակերպական-իրավական ձևերը (կազմակերպական սխեմայի մատակարարը),

- մենեջեր, որը տալիս է նոր ձեռնարկության ներքին և արտաքին կառուցվածքը (վարչարարական տեխնոլոգիաների մատակարարը):

Իհարկե, հնարավոր է մի քանի գործառույթների միախառնում: Այսպես, մեխանիկ-գյուտարար Գ. Ֆորդը կարողացավ աճել մինչև ավտոմոբիլային կայսրության հիմնադրի: Սակայն ժամանակի ընթացքում դերերի նման միախառնումը դժվար է դառնում անգամ ոչ այնքան խոշոր ձեռնարկությունների կազմակերպիչների համար: Ձեռներեցի գործառույթը մասնատվում է գործունեության հատուկ ոլորտների, դժվար է դառնում հայտնաբերել իրական առաջնորդին և նորարարությունների նախաձեռնողին:

**Այսպիսով, ձեռներեցությունն այն բարդ հասկացությունների թվին է պատկանում, որոնք ունեն բազում մեկնաբանություններ: Այն ամենատարբեր ուղղությունների՝ տնտեսական տեսության և հոգեբանության, պատմության և սոցիոլոգիայի անմիջական հետաքրքրությունների շրջանակում հայտնվեց:**

### **2.3. Ձեռներեցության «ոգու» բաղադրիչները**

Ձեռներեցության պատմական և սոցիալական արմատներին ուշադրություն են դարձնում գերմանացի պատմաբաններն ու սոցիոլոգները, մասնավորապես Մ. Վեբերն ու Վ. Զոմբարտը: Նրանք ցույց են տալիս ձեռնարկատիրական ոգու վերածումը կապիտալիստականի: Այդպիսով «ոգին» դիտվում է ոչ միայն խոր փիլիսոփայական հասկացություն կամ մաքուր փիլիսոփայական գիծ, այլ որպես տնտեսական-սոցիոլոգիական երևույթ: Ոգին կայուն հոգեկան գծերի ամբողջությունն է՝ ներհատուկ տնտեսավարող սուբյեկտին իր զարգացման որոշակի փուլում գտնվող տվյալ հասարակության մեջ: Դա, Վեբերի խոսքով, «պատմական ինդիվիդիում է»:

Ձեռներեցության ոգու կարևորագույն գիծը նրա պատմականության մեջ է: Մ. Վեբերը իր նշանավոր աշխատության մեջ՝ «Բողոքականու-

թյան էթիկան և կապիտալիզմի ոգին», հակադրում է միջնադարից ժառանգված բախտախնդրությանը այլ՝ կապիտալիստական ձեռներեցությունը՝ կապված ազատ աշխատանքի ռացիոնալ կազմակերպման և ոչ բռնի վաստակածի համար փոխանակման հնարավորության օգտագործման հետ: Սա նոր ձեռնարկատիրական ոգի է, որտեղ ի հայտ եկավ նոր ժամանակների կապիտալիզմը, որը, ըստ նրա, ունի կրոնական հենք: Այն աճեց բողոքականության ընդերքից:

Բողոքականության կրոնում ներդաշնակ միավորվեցին իրական բարեպաշտությունը և տնտեսական մատերիալիզմը: Առանց միջնորդի օգնության Աստծու հետ ուղիղ հաղորդակցվելով, հաշվի առնելով միայն իր ուժերը՝ մարդը ինքն է ստեղծում իր փրկության ճանապարհը, ընդ որում, դա անում է աշխարհիկ կյանքում: Հիմնվելով հանդուրժողության վրա՝ նա ստիպված է իրականացնելու խիստ ինքնավերահսկողություն: Արդյունքում ամուր հավատը տնտեսական կյանքի համակարգման, կարգավորման հզոր զենք է դառնում: Ե՛վ մարդը, և՛ կապիտալը չպետք է լինեն անգործության մեջ, նրանք պետք է աշխատեն՝ բազմապատկելով հարստությունը: Հենց հարստությունը, անկախ նյութական բարեկեցությունից, առաջացնում է առաջիադացման զգացում և առավել ևս վկայում մարդու ընտրյալության մասին: Ընտրյալ լինելու գաղափարը, այսպիսով, ուղիղ կապ է առաջացնում մասնագիտական պարտքի հետ, որը վերածվում է Աստծո առջև պարտքի կատարման: Այսպիսով, կրոնական էթիկան նպաստում է հատուկ տնտեսական էթիկայի ձևավորմանը: Հիմքում ոչ թե ազահությունն է, այլ բարեկանությունը, վարկունակությունը և չափավորությունը, ոչ թե ավանտյուրիզմը, այլ կայուն զարգացումը և աճը: Կայունության հաստատման գործիքն են տնտեսավարման միջոցների աճող ռացիոնալ միջոցները և կարգավորված հաշվետվությունը, որը անհայտ էր միջնադարյան տնտեսությունում:

Պետք չէ, իհարկե, ամեն ինչ այնքան պարզունակ դարձնել, որ գործը հասցվի մինչև պատճառական կապերի աստիճանի, հայտարարելով, որ կապիտալիստական ոգին ծնվել է բողոքականությունից (Վեբերը

նման պարզունակ կապերը մերժում էր): Այդ ոգին ծագում է նյութական պայմանների և բարոյական ուժերի բարդ պատմական միասնությունից. նրա կայացման վրա կարևորագույն ազդեցություն են թողնում պետությունը, գանգվածային գաղթերը, տեխնիկական կատարելագործությունները. կապիտալիստական ոգու բազմաձևությունը լավագույնս արտացոլված է Վ. Ջոնսոնի աշխատություններում:

Վ. Ջոնսոնը ևս ելնում է կապիտալիստական տնտեսական ոգու սկզբունքային պատմականությունից: Մինչևկապիտալիստական մարդը եղել է, ըստ նրա, «բնական», մոտ բնությանը, առաջին հերթին մտահոգ սնվելու և գոյատևելու գաղափարով, որին հատուկ է եղել որակական վերաբերմունքը աշխարհին: Այդպիսի մարդը ոչինչ հաշվի չի առնում, ընկալում է աշխարհը որպես ամբողջություն: Իր տնտեսական գործերում նա հետևում է ամենից առաջ փորձին, ավանդույթներին:

Կապիտալիստական մարդը իր մեջ կրում է ձեռներեցի ոգին և քաղքենիության ոգին: «Ձեռնարկատիրական ոգին փողի ծարավի, արկածների նկատմամբ կրքի, հնարագիտության և շատ այլ բաների սինթեզն է: Այդ ոգին հակված է հաշվենկատության և շրջահայեցության, ողջախոհության և տնտեսավարման»: Ձեռներեցը, ըստ Ջոնսոնի, պետք է լինի եռամիասնություն՝ կրելով հետևյալ որակները.

- նվաճողի (հոգևոր ազատություն, որը թույլ կտա պլանավորել սեփական գործողությունները, կամք և էներգիա, համառություն և անփոփոխականություն).
- կազմակերպչի (մարդկանց ճիշտ գնահատելու, նրանց աշխատել կարողացնելու, նրանց գործողությունները համակարգելու ունակություն).
- առևտրականի (մարդկանց առանց հարկադրանքի հավաքագրելու, իր արտադրանքի նկատմամբ նրանց մեջ հետաքրքրություն առաջացնելու, հավատ ներշնչելու կարողություն):

Ձեռներեցին անհրաժեշտ են նաև այլ որակներ.

- տնտեսավարում՝ կապված ռացիոնալ գործավարման, խելամիտ տնտեսման հետ.

- գործարար բարոյականություն, որը առևտրային հիմնավորությունն է և բարեհուսավիությունը, հավատարմությունը պայմանագրին , խիստ հաշվետու լինելը:

Նկատելի է, որ քաղքենիական ոգին շատ հարցերում հակադիր է կապիտալիստականին: Մ. Վեբերի հետ ուղիղ երկխոսությունում Վ. Ջոնսոնը հավաստում է, որ ձեռնարկչական ոգու բոլոր հիմքերը դրել են կաթոլիկության կանոնադրական պրակտիկները, իսկ բողոքականությունը քիչ նպաստեց դրա գոյացմանը: Սակայն ձեռներեցության զարգացման առավել բարենպաստ հիմքերը կան հուդայականության մեջ: Հրեական (թալմուդի) կրոնը, Վ. Ջոնսոնի կարծիքով, միակն է համաշխարհային կրոնների մեջ, որ չի խոսել աղքատության գաղափարի մասին, այլ ընդհակառակը, քարոզել է առևտրի ազատության գաղափարը: Հրեական ձեռներեցության զարգացմանը նպաստեց նաև այն, որ հարյուրամյակների ընթացքում հրեաներին վտարեցին շատ եվրոպական երկրներից և հեռացրին առավել հեղինակավոր զբաղմունքներից՝ ենթարկելով սոցիալական և տնտեսական խտրականության: Արդյունքում նրանք լրացրեցին այնպիսի արգելված տնտեսական գոտիներ, ինչպիսին տոկոսների գանձումն է, որից այնուհետև աճեց բանկային գործը:

Այսպիսով, ըստ Մ. Վեբերի, նոր կապիտալիստական ոգին ձևավորվում է ձեռներեցության և բյուրոկրատական կազմակերպության զարգացման հետ: Իսկ Վ. Ջոնսոնի տեսանկյունից այն ձեռներեցության և քաղքենիական ոգու միահյուսումն է: Նշենք որ, այս դիրքորոշումները փոխադարձաբար լրացնում են միմյանց: «Ձեռներեցը», «քաղքենին» և «բյուրոկրատը» պատմականորեն երեք կատարելատիպեր են, որոնք կազմում են կապիտալիստական ոգին՝ տարբեր կերպ ներկայացնելով արդյունաբերական ժամանակաշրջանի տնտեսական կազմակերպչին:

Փողի նկատմամբ անհազ ծարավ՝ այս համապարփակ մարմնավորումը, ապահովվածությունը և պատկառելիությունը բնութագրական են զոմբարտյան քաղքենուն (խոսքը հիշեցնենք, գործողության տիպի մասին է, ոչ թե քաղաքային դասի): Տնտեսական հաշվարկը և խնայո-

դությունը, համառ աշխատանքը և կապիտալի կուտակումը, անվտանգությունը և անձնական ակտիվների կայուն աճը՝ սրանցից են գոյանում նրա վարքի ռացիոնալ հիմքերը: Քաղքենիության արժեքավոր միջուկը առաջին հերթին արտահայտվում է իրենց ընտանիքների շահերին ծառայելու մեջ: Ընդ որում, ընտանեկան, ժառանգական հարաբերությունները բերվում են բիզնես՝ ընդունելով որպես խոր անձնական գործ, հաճախ անքակտելի այս կյանքի մյուս կողմերից: Ձևական անկախության ձգտումը, անհատականությունը, իր տեղական միկրոսոցիումում ինքնամփոփվածությունը քաղքենու բնութագրությունն են: Արտադրության իրական կազմակերպիչներից նրան առավել մոտ են մանր բուրժուան, քաղաքային խանութպանները, գյուղական ֆերմերները:

Այլ ոգու կրող համարվում է բյուրոկրատը, որի համար հանուն ֆիրմայի շահույթի աշխատանքը միջոց է կազմակերպության հիերարխիկ աստիճաններով անձնական կարիերայի տեղաշարժի: Կորպորացիային ծառայելը («Կորպորացիան ամեն ինչից վեր է»), օրինապահությունը և նվիրվածությունը այդ կորպորացիային, իր մասին լավ տպավորության պահպանումը՝ ահա ինչով է տոգորված բյուրոկրատի ողջ գործունեությունը: Սա կոլեկտիվ շահերի և խիստ կարգապահության մարդ է, ճշգրիտ և անդեմ վարչարարության և ֆորմալ հրահանգների, որը կատարում է իր վերադասի արդեն հայտնի և ամրագրված գործառնությունները: Տնտեսական միջավայրում այդ տիպին առավել մոտ կանգնած է խոշոր կորպորացիայի մենեջերը:

Ձեռներեցի հաստատուն գիծը, որը նրան տարբերակում է քաղքենուց և բյուրոկրատից, կայանում է, ինչպես նշել ենք, նրա նպատակադրվածությունը նորարարությանը: Ձեռներեցին խթանում է ոչ կայուն եկամուտը և ոչ էլ կարիերան, այլ ինչ-որ կազմակերպական շահութաբեր նախագծի ինքնաիրացման ձգտումը: Նրան ըստ էության հատուկ է հարաբերականորեն մեծ ցանկությունը փառքի և հաջողության (հուշարձան կյանքի օրոք) և նշանակալիորեն նվազ հակվածությունը քաղքենիական և բյուրոկրատական չափավորության:

Ձեռնարկչական գործունեությանը բնութագրական է ռացիոնալությունը՝ կապված աշխատանքի հետ՝ ակնհայտ ոչ լրիվ գիտելիքների և նոր ինֆորմացիայի ակտիվ յուրացման պայմաններում, միահյուսվելով ինտուիտիվ հիմքերին: Ձեռներեցը, ի տարբերություն ուրիշների, ավելի քիչ է հակված խնայողության, ելքերի և մուտքերի հաշվարկված ճշգրտության, ավելի շատ հակված է մեծ շարժերի (սորը չի տրվում էժան և հաճախ հակադրվում է ստանդարտ հաշվարկմանը): Այստեղ քիչ ֆորմալիզմ է, կանոնակարգում և շատ կազմակերպական ստեղծագործություն: Ձեռներեցը առանձնացնում է նաև առավել հավասարակշռված վերաբերմունքը ռիսկի նկատմամբ: Նրա աշխատանքի պարզևատրումը քիչ երաշխավորված է, առավել ենթարկվում է հաջողությունների և անհաջողությունների տատանումներին: Ընտանիքին կամ կորպորացիային ծառայելու հետ մեկտեղ ձեռներեցը իր առջև խնդիր է դնում նաև ծառայել *գաղափարին*: Ձեռներեցի բնույթը ոչ միայն առավել մոբիլ է, այլև առավել սառն է, իսկ երբեմն նաև ոչ այնքան խիստ է գործարար բարոյականության առումով:

#### **2.4. Ձեռներեցի հոգեբանական նկարագիրը**

Ինչ անձային որակներով կարող են օժտված լինել մարդիկ, որոնք ունակ են կատարելու ոչ պարզ ձեռնարկատիրական գործառույթ: Տնտեսագետները և սոցիոլոգները առաջին հերթին ուշադրություն էին դարձնում մարդու հոգեբանական նկարագրին, բնավորության տիպին: Դրանով ընդգծվում են շատ տարբեր հատկություններ:

- ինտելեկտը և նոր գիտելիքների նկատմամբ նպատակամղվածությունը /Ի. Կիրցներ/.
- երևակայությունը և հնարագիտությունը (Ջ. Շեկլ).
- անձնական էներգիան և գործելու ցանկությունը (Յ. Շումպետեր, Ֆ. Վիգեր).
- ինքի և ֆանտազիայի համակցությունը (Վ. Չումբարտ):

Շումպետերի բնութագրմամբ ձեռներեցը, որպես առավել հանրահայտ կատարելատիպ, ներկայացնում է մարդու, որն անընդհատ շարժման մեջ է: Նա ոչ միայն տվյալ ձեռնարկության սեփականատերը չի

համարվում, այլև, որպես կանոն, կապված չէ դրա հետ ինչ-որ ուրիշ առավել կամ քիչ մշտական կապերով: Հաջողության դեպքում նա թողնում է սիրելի գործը և սկսում մտածել նոր նախագծեր: Կապվածությունը որոշակի ձեռնարկությանն անգամ վնաս է ձեռնարկատիրական գործառույթի իրականացման համար: Ձեռնարկատերը պետք է լինի ազատ, և այդ իմաստով նա ժամանակակից կորպորացիայի մենեջերի հակապատկերն է: Անձնական որակներից բացի, նրան հարկավոր են նախ ինտուիցիա և հոտառություն՝ հայտնաբերելու նոր ոչ ստանդարտ ճանապարհներ, երկրորդ՝ էներգիա և կամք՝ հրաժարվելու առկա կարգերից, հաղթահարելու տնտեսական և սոցիալական գործընթացների ուժեղ իներցիան:

Ի՞նչ շարժառիթներ են թելադրում ձեռներեցին այս դժվար ճանապարհին: Շահույթի շարժառիթը, ինչպես արդեն ասել ենք, անպայման է: Սակայն շահույթը ինքնանպատակ չէ և չի դիտվում իբրև անձնական սպառման աղբյուր: Շահույթը նախ և առաջ հարկավոր է որպես հաջողության չափանիշ. վաստակած փողերը ապացուցում են, թե որքան լավ է իրականացվել մտածված ձեռնարկատիրական նախագիծը: Ինքը՝ նախաձեռնողը, ըստ Շումպետերի, վերջին հաշվով ձգտում է ազատության և ինքնաիրացման:

Շումպետերյան գրառումներում ձեռներեցությունը հանդես է գալիս որպես ստեղծագործական գործունեության ակտ, իսկ ձեռներեցի կերպարը հեռու չէ հերոսականությունից: Եվ ճիշտ այդպես անբացատրելի են այդ հաստուկ հոգեբանական տիպի ակունքները, եթե այդտեղ չբացատրենք տիեզերական ուժի դերը: Օգնության է գալիս առանձին անհատների և խմբերի կենսաբանական տեղաբաշխման ըմբռնումը. գենետիկ կոդի միջոցով վեր են հանվում սոցիալական միջավայրի ներգործության հիմնախնդիրները, իսկ սոցիալական հիմնախնդիրները հանգեցվում են հոգեբանական որակների տարբերակման:

Դրանում տնտեսագետների հետ համաձայն են մասնագետ հոգեբանները: Հոգեբանական բացատրությունների մեջ առավել հռչակ է



ձեռք բերել Դ. Մակլելանդի հայեցակարգը, որը ձեռներեցի ֆենոմենը կապում է ձեռքբերման պահանջարկի մեծացման հետ:

Մի շարք հոգեբանական որակների թվում, որոնք ընկած են ձեռներեցության հիմքում, հաճախ ամրագրվում են հակվածությունը ռիսկին և ներքին վերահսկողությունը Ռոտերի սանդղակի համաձայն (սեփական ուժերի վրա հենվելը՝ ի հակակշիռ արտաքին հանգամանքների):

Աստիճանաբար, ընդ որում, հոգեբանական բացատրություններում ներդրվում են սոցիալական պարամետրեր: Նկատվում է, որ ձեռներեցները հարաբերականորեն համարվում են մեծ ընտանիքներից սերվողներ: Մեծ դեր ունի նաև ընտանիքի բնույթը: Օրինակ, ձեռներեցի բավական ինքնատիպ դիմանկարը՝ որպես մարզինալի և ոչ հարմարվողականի, նկարագրվում է հոգեդինամիկ ուժերի «ռեակտիվ մոդելում», որտեղ տրվում է ձեռներեցի անհատականությունը: Ձեռնարկչական պոռթկումը իմպուլսիվ ռեակցիա է, զգացմունքների ժայթքում: Սոցիալական կառուցվածքի առկա դժվարությունները արթնացնում են պոտենցիալ ձեռներեցին՝ սեփական աշխարհը կառուցելու, որտեղ փոխհատուցվում է մանկական շրջանում նրա ունեցած հուսախաբությունը: Հենց այս սոցիոհոգեբանական պատճառներով իսկ ձեռներեցը վերածվում է վատ մենեջերի՝ հակված ավտորիտարիզմին, անհամբեր, ճշգրիտ կողմնորոշումների կորստով: Եվ եթե նա ժամանակին չի լքում մանկության ընթացքում ստեղծվածը, ապա նրան անասելի խորտակում է սպասվում:

## **2.5. Ձեռներեցները՝ որպես սոցիալական խմբերի ամբողջություն**

**Ձեռներեցության վերաբերյալ մոտեցումներ:** Կառուցվածքային մոտեցումը. Չենք կարող ժխտել բնածին («հոգեբանական») ձեռնարկատերերին, այդ լիեռանդ էնտուզիաստներին, որոնք մշտապես ստեղծում են նոր կազմակերպական նախագծեր. նոր ձեռնարկություն սկսելով, նախորդ գաղափարը դեռ չիրականացրած՝ թողնում են իրենց նորաստեղծը այլ ինամակալության դրա հաջողության դեպքում: Մակայն նման մարդկանց թիվը քիչ է՝ համեմատած տնտեսավարողների մեծ զանգ-

վածի համեմատությամբ: Ինչո՞վ են պայմանավորված ձեռնարկատիրական ակտիվության վերելքներն ու վայրէջքները:

Տնտեսագետները, հիշեցնենք, որպես կանոն, ձեռներեցությունը սահմանում են բավական անդեմ՝ որպես գործառույթ, որն անհրաժեշտ է տնտեսական հաջող զարգացման համար, լինի դա նոր ձեռնարկությունների կազմավորում կամ ռիսկի ներդրում, նորարարության իրագործում կամ տրանսակցիոնական ծախսերի տնտեսում: Նման մեկնաբանությամբ ձեռնարկատիրությունը հանդես է գալիս որպես ստորադաս չորրորդ կազմակերպական գործոն կամ որպես ինքնակարգավորող մեխանիզմ: Ձեռնարկատիրոջ ֆիզուրան մնում է անորոշ:

Ի հակադրություն գործառութային մոտեցման՝ սոցիոլոգները հաճախ հենվում են կառուցվածքային մոտեցման վրա՝ առանձնացնելով ձեռնարկատերերին՝ որպես սոցիալական շերտ: Էմպիրիկ հետազոտություններում սովորաբար այդ շերտին վերաբերում են նոր, առաջին հերթին ոչ պետական, տնտեսական կառույցներ ստեղծողները և ղեկավարները: Նրանց առավել մոտ է ինքնուրույն անհատ-աշխատողների զանգվածային խմբի տեսքով շրջագիծը, որոնք, սակայն, ըստ էության, ձեռնարկատերերին չեն վերաբերում: Ձեռնարկատերերն իրենք նույնպես կազմավորում են տարատեսակ խմբերի ամբողջություն: Նրանց շարքում հայտնվում են սեփականաշնորհված արդյունաբերական հսկայի տնօրենը և մանր առևտրային գրասենյակի կարգադրիչը, խոշոր բանկի վարչության կառավարիչը և բժշկական կոոպերատիվի գլխավոր բժիշկը: Ձեռնարկատերերի խմբերի միջև սկզբունքային տարբերությունները արտահայտվում են տնտեսավարման մասշտաբներով և ոլորտով, կապիտալի ծագմամբ և հիմնական վերարտադրողական կապերի բնույթով: Խոշոր բիզնեսը, որպես կանոն, առավել կայուն է, սերտ կապ ունի պետական կառույցների հետ, կրում է ավելի քաղաքական, քան տնտեսական ռիսկի ծանրությունը, դուրս է ազգային սահմաններից: Այս ամենը կտրուկ տարբերակում է նրան մանր և միջին ձեռնարկատերերից:

**2.6. Ձեռնարկատիրական խմբերի սոցիալական դիրքորոշումները**  
Ինչպե՞ս կարելի է բնութագրել տիպիկ ձեռնարկատերի տնտեսական և կարգավիճակային դիրքորոշումները: Նրանք տարբերակվում են նկատելի անկայունությամբ: *Sinuntsuayku*՝ դրանք պարտքեր են և կյանք՝ լավագույն ապագայի սպասելով, մեծ անջրպետ կանխատեսելի և ընթացիկ եկամուտների միջև: *Znqetpashnoren*՝ կախվածությունն է մի շարք արտաքին գործոնների՝ մինչև վերջ հաշվի չառնելով ձախողման հնարավորությունը:

Սակայն հաջողությունը ևս չի վերացնում բոլոր հակասությունները: Ձեռնարկատերը մշտապես զգում է ճնշում, ինչպես նաև վատ թաքցված թշնամանք ավանդական, ինչպես նաև նոր ինստիտուտների կողմից: Ավանդական հասարակություններում ձեռնարկատիրությունը փաստորեն չի համարվել ազնիվ զբաղմունք: Ընդհակառակը, ձեռնարկատերերը սոցիալական սանդակի ներքևում էին դասվում: Ժամանակակից արդյունաբերական հասարակություններում դրությունը փոխվում է: Այստեղ էլ, սակայն, ամեն ինչ հարթ չէ: Բիզնեսը, որպես զբաղմունք, հաճախ ընկալվում է այլ կերպ, ոչ հեղինակավոր:

Անգամ Նոր ժամանակների Անգլիայում, որը Եվրոպայում առավել ուժեղ ցուցադրեց ինդուստրիալիզմի ուժը, և որտեղ առավել հիվանդագին տեղի ունեցավ ավանդական ինստիտուտների աղապտացիան ձեռնարկատիրական ոգուն, այդպես էլ չնվաճվեցին տիրապետող սոցիոմշակութային դիրքեր: Հողատեր արիստոկրատ և ջենտլմեն, որոնք կանգնած են մաքուր շահույթի պաշտամունքից վեր, ահա թե ով է առաջվա նման որոշում առավել կարևոր արժեքների շրջանակը, ահա թե ում են վերաբերվում վարքի կանոնները, անգամ եթե այդ խմբերի թվական ներկայացուցչությունը սոցիալական ասպարեզում սահմանափակված է մի քանի տոկոսներով:

Արիստոկրատիան՝ պահպանողական իր գաղափարներով, կայունությամբ, ժառանգած սեփականության պասիվ օգտագործմամբ, աստիճանաբար կորցնում է իր դիրքերը, սակայն վերածնվում են ավելի քաղքենիական, քան ձեռներեցական տիպեր: Այդ իսկ պատճառով Անգ-

լիայում արխատկրատիան ամեն դեպքում ընդունեց և ճանաչեց ձեռնարկատիրական պարապմունքները, որին քիչ չնպաստեցին անդրանիկության սովորույթները, որը կրտսեր որդիներին ազնվագարմ ընտանիքներից հանում էր առևտրային միջավայր: Ֆրանսիայում նման պարապմունքները երկար ժամանակ մնացին ոչ ամբողջովին շնորհակալ գործ, անգամ ցածր խավերի աչքում: Բուրժուազիայի ոչ այնքան համակրելի քաղաքական դեմքը, որը բացահայտվեց հեղափոխական ցնցումների ժամանակ, նույնպես ազդեց ընդհանուր հակաձեռնարկատիրական մթնոլորտի վրա: Կարգավիճակային դիրքերը այստեղ ավելի են կարևորվում, քան շուկայական հաջողությունները: Փորձելով պահպանել իր դիրքերը՝ ընտանեկան բիզնեսը օրինաչափորեն կապված է հակամրցակցային ուղղվածության հետ՝ ձգտելով անվտանգության և պետական հովանավորության, երբեմն խաթարվելով ծայրահեղ արկածախնդրության բռնկումներով:

Արխատկրատիզմի ազդեցությունը, լրացված հետֆեոդալական կորպորատիվ հիմքերով, պարզորոշ արտահայտվում է նաև Գերմանիայում: Ճապոնիայի բիզնեսում հիերարխիական հարաբերությունների դերը, Մեյդոհիի հեղափոխությունից հետո ժառանգված ֆեոդալական կառույցները առավել պարզորոշ են: Իսկ մինչհեղափոխական Ռուսաստանում հիմնական զանգվածի ստորացված վիճակը հանրահայտ երևույթ է: Այս բոլոր երկրներում պետական ծառայողի դիրքերը, պարզվում է, առավել նախընտրելի են: Եվ գործնականում ձեռնարկատիրական ոգու պոռթկմանը միաժամանակ հետևում է մասամբ մարում՝ նոր «ֆեոդալիզացիայի» հոսքի տակ:

Իր տեսակի մեջ բացառություն կարելի է համարել ԱՄՆ-ն, հասարակություն, որն ամբողջովին բռնկված է ձեռներեցական ոգով: Մակայն չնոռանանք, որ խոսքը մի պետության մասին է, որը կայացել է մարզինալների արշավանքի արդյունքում: Հալածված կրոնական փոքրամասնությունները, պուրիտանական գաղափարների կրողները, ընչազուրկ գյուղացիները, որոնք մի կտոր հող էին ուզում ստանալ, որակավորված արհեստավորները, որոնց հավակնությունների համար նեղ էր արդեն

ցելսային կանոնակարգումը, քաղաքացիական պատերազմի կալանավորները, որոնք հույս ունենին ազատություն ձեռք բերել, էլ չենք խոսում ամեն տեսակի արկածներ փնտրողների և ավանսյուրիստների մասին. ահա թե ովքեր առաջին հերթին լքեցին:

Նորամուծությանը հակադրվելը համարյա անխուսափելի է: Յուրաքանչյուր հասարակություն կառուցվում է ավել կամ պակաս նորմերի և ավանդույթների կայուն հողի վրա: Որպես առաջին ռեակցիա՝ նրան հատուկ է ոչ թե ընդունումը, այլ նորամուծության դուրսմղումը: Ձեռնարկատեր դառնում է նա, ով հանդգնում է ջարդել հնամուլ կարգերը: Սակայն դրանով հանդերձ՝ եթե մարդը բաժանում է տվյալ համակեցության արժեքները, ապա նա իրեն բավարար լավ չի զգում, քանի որ անջրպետ է առաջանում տնտեսական գործունեության կողմնորոշիչների և նորմերի միջև: Ահա թե ինչու որպես ձեռներեց հանդես են գալիս, ըստ Յ. Շումպետերի, «բախտախնդիրները» կամ «օտարականները», որոնք կապված չեն տիրապետող ավանդույթներին կամ պարզապես դրանց մասին տեղեկացված չեն: Շումպետերովյան տիպի ձեռնարկատերը այն էսասերն է, որը ծառայում է Գաղափարին և ներքին պարտք ունի ավելի շուտ ինքն իր առաջ, քան իրեն շրջապատող մարդկանց առաջ, որոնք սովոր են հիմնականում հանգիստ, չափավոր կյանքի, եթե անգամ նրանք մշտապես ճամարտակում են ռեֆորմների մասին:

Ձեռնարկատերը քիչ է ներքաշված տեղական ընկերակցության մեջ, հատկապես հարմարված չէ սովորական «աշխարհիկ» կյանքին: Նրան հաճախ վիճակված չէ քաղքենու համեստ պատկառելիությունը և բարեհուսությունը, բյուրոկրատի ներկայացուցչականությունը և կրթվածությունը: Հաջողակ ձեռներեցը արտադրամասի արհեստակիցների համար նոր մրցակից է, իսկ անհաջողակին բաժին են ընկնում անվտանգությունը և արհամարհանքը: Արդյունքում տվյալ սոցիալական միջավայրում քիչ արմատավորված մարդիկ մեծ մասամբ հեշտ են իրենց դրսևորում ձեռնարկատիրական զբաղմունքներում: Ի տարբերություն քաղքենիության, որը հիմնված է մշտական և ամուր տեղական կապերի

վրա, ձեռնարկատիրությունը առավել հաջող աճում է հատկապես ավելի քիչ մշտական, «թույլ կապերի» վրա:

Իր հերթին, ձեռնարկատիրությունը բացում է սոցիալական հորիզոնական կապերի շարժունությունը նրանց համար, ովքեր կարգավիճակի են ձգտում, որոնց համար դժվարեցված են ավանդական կարիերային ճանապարհները գույքի և տիտղոսների ժառանգման, պետական և զինվորական ծառայության միջոցով: Ի միջի այլոց, հաջողությունը ձեռնարկատիրոջը կարող է բերել նաև նոր դառնություններ: Համեմատած ուրիշների՝ առավել «ներդաշնակ» սուբյեկտների հետ, որոնք ձգտում են բարձրանալ նյութական պլանով, նա հաճախ մնում է սոցիալական ստորին հարաբերություններում՝ վերածվելով մարզինալի, առաձգվելով տարբեր սոցիալական կառույցների միջև:

## **2.7. Էթնիկական ձեռներեցություն**

Մարզինալային միջավայրի պայծառ օրինակներ են էթնիկ փոքրամասնությունները, որոնք իրենց միջից ձեռներեցների անընդհատ նոր և նոր խմբեր են արտահանում ամենատարբեր երկրներ: Լայնորեն հայտնի են էթնիկ ձեռներեցության բազմաթիվ օրինակներ աշխարհի տարբեր մասերում. չինացիները, կորեացիները և կուբացիները՝ ԱՄՆ-ում, Հնդկաստանի, Պակիստանի և Բանգլադեշի գաղթականները՝ Մեծ Բրիտանիայում, հարավաֆրիկացիները (Ալժիր, Թունիս, Մարոկկո)՝ Ֆրանսիայում, թուրքերը՝ Գերմանիայում, սուրինամները Հոլանդիայում և այլն:

Էթնիկ ձեռներեցության ծաղկման կարևորագույն պատճառները բացատրվում են սոցիալական դրության մարզինալության սերտ կապով և ձեռներեցության նկատմամբ հակվածությամբ: Հարցը միայն այն չէ, որ միգրացիայի ծանրությունը դառնում է ֆիլտր, որի միջով անցնում են առավել գործունակ մարդիկ (հայրենիքը լքածներից մեծամասնությունը չէր տարբերվում հատուկ ձեռնարկատիրական տաղանդով), սակայն նոր միջավայրում այդ մարդկանց վիճակը այն չէ՝ դիսկրիմինացիա աշխատանքի շուկայում և դժվարություններ պրոֆեսիոնալ կարիերայում, իսկ հաճախ անպատրաստություն զանգվածային ինդուստրիալ տիպի

աշխատանքների նկատմամբ: Օտար մշակութային միջավայրը, լեզվական անջրպետը, արմատական բնակչության սառը վերաբերմունքը, ինչպես նաև իմիգրանտների մեծամասնության համար զբաղմունքների հերթափոխը` այս ամենը ամրացնում է մարզինալային կարգավիճակը:

Այսպես է արտահայտվել Ջոմբարտը. «Օտարությունը ունայն է»: Շատ հարաբերություններում մնալով «օտարներ»` եկվոր էթնոսների ներկայացուցիչները, «հերետիկոսները» և «այլահավատները» ավելի քիչ են մտահոգ հասարակության մեջ գոյություն ունեցող սոցիալական կարգավիճակներով (ծայրահեղ դեպքում նյութական դրությունը, որպես կանոն, նրանց ավելի է մտահոգում, քան սոցիալական կարգավիճակը): Նրանք ավելի քիչ ճնշված են վարքային նորմերով, որոնք ամրացնում են տեղական հասարակությունը, և դրա համար, առաջին, առավել բաց են ամեն տեսակ նորությունների համար, իսկ երկրորդ, առավել ազատ են տիրապետող էթնոսի ներկայացուցիչների նկատմամբ հարձակողական ռազմավարությունների ընտրության հարցում (որոնք էլ, իրենց հերթին, դա համարում են անսկզբունքայնություն): Պահպանելով հարաբերական մեկուսացվածությունը էթնիկ համայնքի և «ներքին քաղաքների» նկատմամբ, մի կողմից, պահանջարկ է առաջանում տվյալ էթնոսի համար ավանդական ապրանքների նկատմամբ, իսկ մյուս կողմից ձևավորվում է գործարար օժանդակության ցանց` կապիտալով և ինֆորմացիայով, աշխատող ձեռքերով և պատվերներով:

Դրանով հանդերձ` էթնիկ փոքրամասնությունների ներկայացուցիչները, ծայրահեղ դեպքում սկզբից, սահմանափակված են շուկայական նիշերի ընտրության հարցում: Նրանց մեծամասնությունը գործ է բացում մանրածախ առևտրում և ծառայությունների ոլորտում (սրճարաններ, ռեստորաններ): Եվ միայն աննշան մասն է հայտնվում արտադրողական ոլորտներում (բացառությամբ շինարարության): Աշխատանքի մատչելի ոլորտներ մնում են այնպիսիները, ինչպիսիք ֆինանսներն են, խոշոր մեծածախ առևտուրը:

Բոլոր էթնոսները չեն, որ հավասար չափով հաջողություն են ցուցաբերում ձեռնարկատիրության ոլորտում: Օրինակ` աֆրիկակարիբյան

ազգայությունները (բացառությամբ Կուբայի), լատինաամերիկացիները (մեքսիկները, պուերտոռիկացիները), իռլանդացիները իրենց տեղը զիջում են այլ էթնոսների: Ըստ էության, արմատական պատճառը ընկած է ռասային-կենսաբանական հատկանիշների վրա, իսկ ավելի շուտ սոցիալական հարաբերությունների բնույթի վրա, որը հղկվում է այս կամ այն էթնոսի պատմական զարգացման գործընթացում: Այսպես, բացահայտ առաջադիմում են էթնիկ փոքրամասնությունները, որոնց բնութագրական են ներքին կապերի բարձր արդյունավետությունը և ազգակիցների կոլեկտիվ օժանդակությունը, ինչպես նաև ձեռնարկատիրական ձեռնարկումները:

Անձնական կապերի կառուցվածքը նշանակություն ունի ոչ միայն էթնիկ, այլև ընդհանրապես ամեն տեսակի ձեռնարկատիրության համար: Այսպես, ցանցային մոտեցման համաձայն՝ ձեռնարկատերը հանդես է գալիս որպես միջնորդ՝ օգտագործելով իր անձնական կապերը՝ որպես հիմնական ռեսուրսներ և ուրիշների կառուցվածքային դատարկության:

## **2.8. Պարտադրված ձեռնարկատիրությունը**

Այսպիսով, մարդկանց մեծամասնությունը «ի ծնե» ձեռնարկատեր չէ: Նրանցից շատերի համար ձեռնարկատիրությունը պարտադրված քայլ է: Հաճախ հարկ է լինում ոչ միայն փոխել աշխատավայրն ու բնակության վայրը, այլև մասնագիտությունը: Պարտադրվածներից շատերը լծվում են դրան բացասական խթաններով: Ոչ վերջին տեղում է նախկին աշխատանքից անբավարարվածությունը կամ պարզապես դրա կորստի վտանգը: Մի շարք ամերիկյան էմպիրիկ հետազոտությունների համաձայն՝ չորս անգամ քիչ է այն ձեռնարկատերերի տոկոսը, ովքեր նախապես գաղափար ունեն իրենց կատարելիք գործի մասին՝ ինչ արտադրանք պետք է տան, ինչ ծառայություններ մատուցեն իրենց բիզնեսում, քան նրանք, որ գաղափար չունեն: Եվ ընդհանրապես, նոր ֆիրմաների կազմակերպիչների երկու երրորդի համար խթանիչ են նեգատիվ գործոնները՝ աշխատանքից հեռացնելը և այլն: Հատկապես դա բնութագրական է բարձրտեխնոլոգիական ֆիրմաների համար, որտեղ այդ-



պիսի նեգատիվները կարող են պայմանավորել սկսնակ բիզնեսմեն մասնագետների նման հեռացումների ավելի քան 80 տոկոսը. այն ավելի քան 4 անգամ շատ է ոչ տեխնիկական պլանի հետ համեմատած: Ուշագրավ է, որ Բրոկգաուզի տվյալների համաձայն՝ բարգավաճող ձեռներեցները մեծ չափով բավարարված չեն նախկին աշխատանքից, քան անհաջողակները:

Ձեռներեցների այս զանգվածային հեռացումը բացատրվում է XX դարի 70-80-ական թթ. արևմտյան աշխարհում աշխատաշուկայի որոշակի հատվածներում «նեղվածության» պատճառով: Այն խթանեց բարձրորակյալ մասնագետներին սեփական տեխնոլոգիական, տեղեկատվական և խորհրդատվական ֆիրմաներ բացելու, իսկ քիչ որակյալ մասնագետներին՝ բացելու սեփական փոքր գործը առևտրի և կենցաղային սպասարկման ոլորտներում: Այս գործընթացի վրա ազդեցություն ունեցավ նաև գործազրկության վտանգը: Կարելի է ասել, որ ներկա ձեռներեցներից շատերը իրենց ուժերը ներդնելու համար նոր ուղիների փնտրումը լավ կյանքից չէ, որ սկսեցին:

Ձեռնարակատիրության աճը ասոցացվում է դինամիկ զարգացման և ծաղկման հետ:

Ձեռնարակատիրական գործունեությունը հաճախ ուղեկցվում է ճգնաժամի ի հայտ գալով: Ամեն դեպքում ժամանակակից տնտեսության մեջ, նրա կայուն աճի պայմաններում վերջիններիս առյուծի բաժինը վերցնում են խոշոր բյուրոկրատական կազմակերպությունները: Մարդկանց մեջ պահանջարկը ձեռնարակատիրական հակումներով այստեղ սահմանափակված է, կամ կայուն աճի ապահովումը ըստ էության մենեջերի գործառույթն է: Նորարարությունները դադարում են սուր հիմնախնդիր լինելուց, երբ գործերը հաջող են ընթանում: Եվ որքանով որ վերելքի ժամանակ, որպես կանոն, տեղի է ունենում զբաղվածության պայմանների ընդհանուր բարելավում, այնքանով է բյուրոկրատական կամ քաղթենիական տիպին մոտ մեծամասնությունը հակված պահպանելու կայուն վիճակը՝ որպես կազմակերպիչներ կամ գոյություն ունեցող ձեռնարկությունների կատարողներ՝ չցանկանալով ռիսկի ենթարկել

իրենց կայուն աշխատավարձը կամ սոցիալական արտոնությունները: Իհարկե, էնտուզիաստներ հայտնվում են բոլոր ժամանակներում: Մակայն տնտեսական վերելքի պայմաններում առավել ներդաշնակ սուբյեկտների հիմնական զանգվածը թեքվում է այնտեղ, որտեղ ռիսկի գործոնը քիչ է, և ձեռնարկատիրական «թթխմորային» ազդեցությունը նվազում է:

Այլ բան են տնտեսական անկման և ճգնաժամի ժամանակահատվածները: Շուկայի ձևախեղումը, կոնյուկտուրայի վատացումը կարիք ունեն նոր տնտեսական հնարավորությունների որոնման: Խոշոր կազմակերպությունները հայտնվում են տեխնոլոգիական և նորարարական վերազինման փաստի առջև: Միաժամանակ ռեսուրսների մի մասը էժանանում է, որոնք մատչելի են դառնում փոքր և միջին բիզնեսի համար նոր ստեղծված ձեռնարկությունների համար: Այս ընթացքում «բնությունից» ձեռնարկատերերը, ցուցադրելով իրենց լավագույն որակները հատկապես ամենավատ պայմաններում, ի վիճակի են նեղելու բյուրոկրատների մի մասին: Շատերը պարզապես լծվում են ձեռնարկատիրական գործին աշխատավարձի պայմանների վատթարացման, անգործության հեռանկարի պատճառով: Այս ամենը հաստատվում է մի շարք էմպիրիկ հետազոտությունների հիման վրա (Ջ. Բենոկ, Մ. Բինկս, Ա. Ջենինգս), որոնք ցույց են տալիս, որ տնտեսական անկման պայմաններում աճում են մի շարք նոր փոքր ֆիրմաներ, որոնք այդ ընթացքում ստեղծում էին աշխատատեղերի երկու երրորդը՝ զրավելով խոշոր արտադրությունից դուրս մնացածներին: Նման միտումը բնութագրական էր նաև 30-ականների արտերկրին, նաև 70-ականների կեսերին, այն ժամանակ, երբ երկու Մեծ ցնցումների ժամանակ զբաղվածների բաժինը կրճատվեց երկու անգամ: Գոյություն ունեն հաշվարկներ, երբ (Ս. Պրեյս, Պ. Ջոնսոն, Ա. Դարնեյ), ըստ այդմ փոքր բիզնեսի մասը զբաղվածության և արտադրության ծավալների առումով նեգատիվ կապված է տնտեսական կայուն աճի հետ և դրականորեն կորելյացիայի է ենթարկվում (համահարաբերակցվում) գործազուրկների մակարդակի հետ: Դա բոլորովին չի նշանակում, որ հենց անգործներն են կազմում

«պարտադրված» ձեռնարկատերերի հիմնական ջոկատը: Առաջատար արևմտյան երկրների համար նման եզրակացությունները՝ դրական կապը անգործության մակարդակի հետ, բացասական կապը տնտեսական աճի հետ, կատարվում են ինչպես վիճակագրական տվյալների, այնպես էլ սոցիոլոգիական հարցումների հիման վրա: Այնպես որ կայուն տնտեսական աճի պայմաններում էլ նոր ստեղծված ձեռնարկությունները կարիք ունեն անգամ ավելի մեծ արտաքին օգնության, նույնիսկ պետության և հասարակության կողմից, քան անկման շրջանում:

Ձեռնարկատիրության ճգնաժամային ծագման մասին հաստատումը օգնում է լավագույնս բացատրել 70-80-ական թթ. կեսերի «նոր ձեռնարկատիրական ալիքը»: 70-ական թթ. կեսերի կառուցվածքային ճգնաժամը արևմտյան երկրների աշխատաշուկայում ծնեց ոչ քիչ հիմնախնդիրներ: Հետպատերազմյան «բեբի-բումի» էֆեկտը և իմիգրանտների հոսքը ապահովեցին աշխատանքային ձեռքերի աճ: Իսկ կրթական բումը զարկ տվեց որակյալ աշխատանքի շուկային: Զբաղվածության ոլորտում նեղվածությունը հարկադրում է փնտրելու նոր նիշեր՝ առաջին հերթին, աճող առաջ ընկնող տեմպերով և քիչ կենտրոնացված սպասարկման ոլորտներով:

### **2.9. Ձեռնարկատիրությունը որպես գաղափարախոսություն**

Եթե ձեռնարկատիրությունը ծնվում է ճգնաժամի փրփուրներից, ապա ինչու հարկ եղավ վերածնել ձեռնարկատիրության հերոսականություն երևույթը: Ըստ էության, բացի դեինդուստրիալիզացիայի և կառուցվածքային ճգնաժամերի հիմնախնդիրներից, մեծամասնությունը, որը վարժված է արևմտյան երկրների լիդերությանը, բախվեց ազգային տնտեսության շատ ոլորտներում անկում ապրող մրցունակության օժանդակության հիմնախնդիրներին: Այդ հիմնախնդիրները ուղիղ կերպով կապված են պետական կարգավորման ճգնաժամի հետ և ամբողջությամբ կորպորատիվ տնտեսության բյուրոկրատական կազմակերպությունների ճգնաժամի հետ: Ավտոմոբիլաշինության և էլեկտրոնիկայի, սև մետալուրգիայի և տեքստիլ արդյունաբերության մրցունակության բարձրացման պահանջարկը դարձավ կառավարական և գոր-

ծարար շրջանակների հոգաձույթյան առարկան, որն էլ դրդեց խոսելու ձեռնարկատիրական ոգու վերածննդի անհրաժեշտության մասին:

**Ձեռնարկատիրության մեծարման հետևում պարզորոշ են քաղաքական խմորումները:** Դա կապված է ոչ միայն միջկուսակցական պայքարի հետ՝ աջակցելու միջին խավերի ներկայացուցիչներին, և ոչ միայն դեմագոգիայի հետ, որը մտածված է խոշոր բիզնեսի շահերի պաշտպանության համար: Քաղաքական ճակատի հետևում թաքնված են և առավել խոր գաղափարախոսական շարժեր: Հին ագրարային միֆի վերականգնման, խիզախ, ազատ, աշխատասեր ֆերմերի կերպարի վերհանման փորձերում առկա է ձգտումը նորացնելու և պաշտպանելու ազատական, ինդիվիդուալիստական արժեքները՝ դա արևմտյան ռացիոնալիզմի հենարանն է գալիք կորպորատիվության առաջ, ընդ որում՝ արևմտյան, ասիական: «Ձեռքբերման» ձգտման պրոպագանդան արտահայտում է նոսթալգիա (կարոտաբաղձություն)՝ ըստ «Ֆաուստովյան ոգու»: Դա դեղամիջոց է «հոգնած ազգերի» համար: Եվ ձեռնարկատիրական ոգու հաստատման վկայությունը չպետք է ստվերի մեզ համար այն փաստը, որ «ձեռնարկատիրությունը», բացի ամեն ինչից, նաև մոբիլիզացնող գաղափարախոսական սխեմա է, որի նշանակությունը ելնում է ֆորմալ սեփականատիրական գործընթացների շրջանակներից:

Ձեռնարկատիրությունը տիրապետում է գործնականում գաղափարախոսության՝ որպես համակարգային աշխարհայացքի բոլոր անհրաժեշտ գծերով: Այն բովանդակում է ռացիոնալիզացնող սխեմաների հավաքածու, որոնք վերաբերում են ինչպես անհատական գործունեությանը, այնպես էլ հասարակական զարգացմանը, ֆիրմաների վարքին և ազգային կապիտալի շրջանառությանը: Ձեռնարկատիրությունը առաջարկում է հարաբերականորեն արժեքների փակ համակարգ, որոնք են անկախությունը, ինքնաիրացումը, ձգտումը անհատական հաջողության: Ազատագրված ձեռնարկատիրական ոգու գաղափարախոսությունը հռչակում է տնտեսական նախաձեռնության յուրաքանչյուրի իրավունքը՝ ելնելով իր նյութական բարեկեցության շահերից:

## 2.10. Ժամանակակից ձեռներեցության ձևերը և տեսակները

Ձեռներեցության ձևերը չորսն են, որոնք ընդգրկում են մեր կյանքի բոլոր ոլորտները`

1. **Արտադրական**, որ ներառում է արդյունաբերության, շինարարական և այլ ոլորտները, որոնք զբաղված են պարենային և ոչ պարենային ապրանքների արտադրությամբ ու առաքմամբ:
2. **Սպասարկման**, որը ապահովում է տրանսպորտի, կապի, առողջապահության, կրթության, գիտության և այլ ոլորտների ծառայությունները, որոնք մատուցվում են ոչ միայն կազմակերպություններին, այլև հասարակության բոլոր անդամներին:
3. **Առևտրային ձեռներեցություն**, որը զբաղվում է բոլոր տեսակի ապրանքների վաճառքով, ընդգրկում է առևտրային միջնորդ գրասենյակների և բիրժաների գործունեությունը:
4. **Սոցիալական ձեռներեցություն**. Բարեգործության շնորհիվ ստեղծվում են հասարակական կազմակերպություններ և միություններ, որոնց աշխատանքներում ընդգրկում են սոցիալապես անապահով խմբերի ներկայացուցիչներ, որոնք ծավալում են լայն բարեգործական աշխատանքներ: 1950-ական թվականներից սկսած` ամերիկյան հասարակական կազմակերպությունները զբաղված են եղել աղքատների կարիքները հոգալով: Բիլ Շոթը իր գործունեությամբ ապացուցում է, որ հասարակական կազմակերպությունները մեծ գործ կարող են կատարել անապահով ընտանիքների համար, քան կենտրոնացված կարգով ամերիկյան իշխանության կողմից ֆինանսների բաշխումն է: Նա իր քրոջ հետ Վաշինգտոնում ստեղծում է հասարակական կազմակերպություն, որը զբաղվում է սոցիալական ձեռներեցությամբ` «կիսենք մեր ջանքերը»: Նրանց հիմնական նպատակն էր ընդգրկել այդ աշխատանքներում գործազուրկներին. աշխատանքը նվիրված էր աղքատների, քաղցածների և անօթևանների խնամքի բարելավմանը: Նա սոցիալական ձեռներեցություն ծավալելու նպատակով հավաքագրում է բոլոր այն խոհարարներին, որոնք տարբեր պատ-

ճառներով կորցրել էին իրենց աշխատանքը և դարձել գործագուրկներ: Սրանք պատրաստում են տարբեր ճաշատեսակներ և մարդկանց հրավիրում համոտեսումների: Այդ գաղափարը լայն տարածում ստացավ և միայն մեկ տարվա ընթացքում ունեցավ 4 մլն-ի օգուտ, որի երեք չորրորդը, ըստ ամերիկյան կառավարության, տրամադրվեց աղքատության եզրին գտնվող մարդկանց թվաքանակի կրճատմանը: Այդ փորձը լայն տարածում գտավ ԱՄՆ-ում, և կարճ ժամանակահատվածում ստեղծվեցին հարյուրավոր նման կազմակերպություններ:

Այսպիսով, ձեռներեցության, բացի սնտեսական գործառույթներից, սոցիոլոգների ուսումնասիրության ոլորտում են նաև հետևյալ հիմնախնդիրները.

- ձեռնարկատիրական մշակույթի տարրեր, որոնք ներառում են սնտեսավարման միջոցները և գործարար հարաբերությունների էթիկան.
- ձեռնարկատիրական խմբերի սոցիալական կազմը, նրանց հավաքագրման աղբյուրները և տեղը միջանձային կապերի կառուցվածքներում.
- սնտեսական գործողությունների արժեքային-նորմատիվ հիմքերը.
- ձեռնարկատիրության խորհրդանշական դերերը.
- տարբեր ձեռնարկատիրական խմբերի ինքնաիդենտիֆիկացման միջոցները:

Ձեռնարկատիրության սոցիոլոգիան, մասամբ չգիտակցված, միա-հյուսվում է կառավարման (մենեջմենթի) տեսության հետ: Միայն թե առաջինը տարբերակվում է նրանով, որ այն արդյունավետ կազմակերպության ստեղծման, բիզնես-պլանի կազմման դեղատոմսը չի տալիս, չի զբաղվում արտադրության մրցունակության հարցերով: Սոցիոլոգիան ձեռնարկատիրությունը դիտում է որպես ոչ թե վերացական սկզբունքների հավաքածու, այլ որպես կոնկրետ մշակութային-պատմական սկզբունքների տիպեր: Վերջիններս սոցիոլոգի համար տարբե-

րակվում են ըստ տնտեսական դարաշրջանների և առանձնահատուկ են տարբեր միավորումների համար, լինի դա Ռուսաստան կամ Չինաստան, Գերմանիա կամ Անգլիա:

**Թեմայի վերաբերյալ ուսանողների  
գիտելիքների ստուգման հարցեր**

1. Ինչպե՞ս կսահմանեք «ձեռներեցություն» հասկացությունը:
2. Ի՞նչ մոտեցումներ գոյություն ունեն ձեռներեցության կատարած գործառույթների վերաբերյալ:
3. Ձեռներեցության սահմանումը ըստ Շումպետերի:
4. Որո՞նք են ձեռներեցության պատմական զարգացման առանձնահատկությունները և ի՞նչ հատկանիշներով են բնութագրվում:
5. Ձեռներեցության վերաբերյալ մոտեցումներ: Կառուցվածքային մոտեցում:
6. Ինչպե՞ս կբնութագրեք ռիսկի գործոնը ձեռներեցության բնագավառում:
7. Որպես սոցիալական խմբերի միասնություն՝ ի՞նչ բնութագրիչ գծերով է օժտված ձեռներեցությունը:
8. Ի՞նչ էք հասկանում հասարակության մեջ ձեռներեցի սոցիալական դիրք ասելով, և որո՞նք են դրանց բնութագրիչ գծերը:
9. Ինչպե՞ս կսահմանեք էթնիկական ձեռներեցությունը, և որո՞նք են դրա տարածման և զարգացման պատճառները:
10. Ի՞նչ է նշանակում պարտադրված ձեռներեցություն, և որո՞նք են դրա ձևավորման պատճառները և զարգացման նպատակները:
11. Ձեռներեցի հոգեբանական նկարագիրը:
12. Բնութագրեք ձեռներեցությունը՝ որպես հեղինակություն:
13. Բնութագրեք ձեռներեցությունը՝ որպես գաղափարախոսություն:
14. Որո՞նք են ժամանակակից ձեռներեցության ձևերը և տեսակները:

## Օգտագործած գրականություն

1. Радаев В. В. Экономическая социология, М., 1998
2. Шумпетер Й. Теория экономического развития, М., 1982.
3. Родинова Н. В. Читанова О. О., Предпринимательство, М., 2002.
4. Вебер М. Избранные произведения, Перевод с немецкого, М., 1990.
5. Գալաթյան Յու., Ձեռնբեցության սոցիոլոգիա, Ե., 2007.



ԳԱԼՍՏՅԱՆ ՄԻՀՐԱՆ ՎԱՐԴԳԵՍԻ

ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՍՈՑԻՈԼՈԳԻԱ

Հասարակության սոցիալ-տնտեսական  
ստրատիֆիկացիան (շերտավորումը):  
Ձեռներեցությունը որպես տնտեսական  
գործառույթ

Երևան 2014

Галстян Мигран Вардгесович

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ

Социально-экономическая стратификация общества.  
Предпринимательство как экономическая функция.

Ереван 2014

Ստորագրված է տպագրության 03.09.2014թ..  
Թղթի չափսը 60x84 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>, 4,75 տպ. մամուլ, 3,8 հրատ. մամուլ  
Պատվեր 267: Տպաքանակ 200:

---

ՀԱԱՀ-ի տպարան, Տերյան 74