

**НАЦИОНАЛЬНАЯ АКАДЕМИЯ НАУК УКРАИНЫ
ИНСТИТУТ СОЦИОЛОГИИ**

Т.О.Петрушина

**СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ
НАСЕЛЕНИЯ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПЕРЕМЕН**



Киев 2008

ББК 60.5

П 31

П 31 *Петрушина Т.О.* Социально-экономическое поведение населения Украины в условиях институциональных перемен. — К.: Институт социологии НАН Украины, 2008. — 544 с.

ISBN 978-966-02-5040-6

Монография посвящена исследованию социально-экономического поведения населения с позиций экономической социологии. Поведение населения в экономической сфере рассматривается в широком социокультурном и институциональном контексте. Поведенческие практики, экономическая культура и отношение населения к новым экономическим институтам проанализированы по данным многолетнего социологического мониторинга социальных изменений в украинском обществе и ряда других исследований, проведенных в 1992–2007 годах.

Для социологов, экономистов, менеджеров, преподавателей высших учебных заведений.

The monograph researches social-economic behaviour of population from a position of economic sociology. Population's behaviour in economic sphere is examined in a wide socio-cultural and institutional context. Theoretical analysis of social-economic behaviour, economic culture and institutions is supplemented by the empirical data of a long-term sociological monitoring of social changes in Ukrainian society and other investigations conducted during 1992–2007 years.

The study is meant for sociologists, economists, managers, professorate of colleges and universities.

ББК 60.5

Научные рецензенты:

Е.Г.Злобина, доктор социологических наук

С.А.Макеев, доктор социологических наук

Ю.Ф.Пачковский, доктор социологических наук

Рекомендовано к печати Ученым советом Института социологии НАН Украины. Протокол № 4 от 17 июня 2008 года.

ISBN 978-966-02-5040-6

© Петрушина Т.О., 2008

© Институт социологии НАНУ, 2008

Введение

Активное возрождение и институционализация отечественной социологии в 90-х годах XX века совпали по времени с радикальными социальными преобразованиями, охватившими все стороны и сферы жизнедеятельности общества. Получив легитимные права на гражданство в системе социальных наук, социология оказалась перед необходимостью исследовать разнообразные социальные формы и закономерности функционирования общества в условиях их резких, принципиальных изменений. Вызовы со стороны объективной социальной реальности определили динамизм и направленность развития социологической мысли.

При этом следует особо подчеркнуть полицентричность и полипарадигмальность социологии как научной рефлексии многогранной социальной реальности. Как заметил украинский социолог В.Тарасенко, социология «является не столько системой, сколько гигантским конгломератом, совокупностью системных и системоподобных образований: идей, теорий, концепций, гипотез, учений, методологий, методик и т.п.» [1, с.519]. Сам предмет социологии по-разному понимается представителями различных школ и направлений. Вместе с тем началом, объединяющим различные подходы в определенную систему социологических знаний, является общее понимание социологии как науки, которая изучает социальное во всем многообразии его проявлений, форм и закономерностей развития.

Одни исследователи акцентируют внимание на изучении тех или иных аспектов социальной реальности, другие – на специфике собственно социологического

способа видения этой реальности сквозь призму взаимодействия различных социальных групп, третьи стремятся дать максимально расширенную трактовку предмета социологии. Собирательное определение социологии гласит, что это – «наука, которая, опираясь на эмпирически подтвержденные данные, теоретически изучает деятельность людей в конкретном социальном и культурном контексте функционирования общества, его институтов и организаций, противоречивого развития общественного сознания, осознанных и неосознанных мотивов поведения» [2, с.454]. Продуктивность этого определения, на наш взгляд, состоит, во-первых, в выделении эмпирического и теоретического уровней научного познания, во-вторых, в нацеленности на исследование общества в конкретном социальном, культурном и институциональном контексте, в-третьих, в выдвижении на первый план деятельности и поведения людей и фокусировании на сугубо социальных основах и составляющих общества как генерализованного объекта исследования. В этом определении содержатся три опорных термина, без которых невозможно раскрыть смысл социального: поведение, культура, институты. Обращение к классикам социологической мысли подтверждает это положение. П.Сорокин писал, что «социология – это генерализующая наука о социокультурных явлениях, рассматриваемых в своих родовых видах, типах и разнообразных взаимосвязях» [3, с.173]. Т.Парсонс подчеркивал другую ипостась социологии, считая «главным предметом социологического анализа... институциональный аспект социального действия... область, в которой выявляются действующие в социальных системах нормативные экспектации, коренящиеся в культуре и определяющие, что именно надлежит делать при тех или иных обстоятельствах людям в различных статусах и ролях» [4, с.365].

Логично и естественно, что представление о предмете социологической науки распространяется и на ее специальные и отраслевые дисциплины, которые изучают

различные стороны социальных процессов или определенные социальные феномены в конкретных сферах человеческой жизнедеятельности. Разнообразие человеческой деятельности и социальных отношений обуславливает развитие множества отраслевых социологий, важное место среди которых занимает экономическая социология, «изучающая социальные аспекты экономических отношений, модели поведения, характерные для экономической деятельности в конкретном обществе» [2, с.455]. Специфика экономической сферы как жизнеобеспечивающей подсистемы человеческого общества определяет особую значимость экономической социологии среди других отраслевых социологий и актуальность экономико-социологических исследований в условиях коренных социально-экономических преобразований общества.

Кардинальные перемены, которые ныне происходят в Украине, как и в других странах постсоветского пространства, затронули фундаментальные основы существования нашего общества: отношения собственности, систему ценностей, институциональную матрицу. По сути, в Украине после провозглашения ее государственной независимости возникло новое социально-экономическое пространство. Вследствие беспрецедентной капитализации экс-социалистической страны и проведения соответствующих реформ изменилась социальная структура украинского общества, появились новые виды и типы экономического поведения населения, начала формироваться новая экономическая культура, существенно изменились как формальные, так и неформальные институты общества. Это требует серьезного переосмысления и теории, и практики экономического поведения как деятельности-ного субстрата бытия человека в экономической сфере.

На сегодняшний день в научной литературе нет однозначного определения понятия «экономическое поведение». Большинство авторов рассматривает его как целерациональное, максимизирующее поведение человека в процессе общественного воспроизводства, связанное с выбором

наиболее выгодных альтернатив. Нередко дается слишком общее определение экономического поведения просто как поведения (совокупности последовательных поступков) в сфере экономики, то есть как внешне наблюдаемой формы деятельности в хозяйственной жизни. Лишь немногие исследователи обращаются к понятию «социально-экономическое поведение», а среди тех, кто его использует, далеко не все раскрывают смысловое содержание этой категории и ее соотносительность с близкими ей и давно устоявшимися в научном категориальном аппарате понятиями социального и экономического поведения.

Следует отметить, что впервые в научный оборот понятие «социально-экономическое поведение» было введено российскими учеными Т.Заславской и Р.Рывкиной, стоявшими у истоков развития отечественной экономической социологии. Это они, объединив усилия многих экономистов и социологов отдела социальных проблем Института экономики и организации промышленного производства Сибирского отделения АН СССР в процессе работы над коллективным исследовательским проектом «Социальный механизм развития экономики (на примере АПК)», еще в начале 1980-х годов пришли к пониманию необходимости качественной трансформации общества в целом. Поэтому они обратились к социетальному контексту экономической сферы, исследованию социального механизма развития экономики и, в частности, социально-экономического поведения как важнейшего феномена, в котором выражаются осознанный характер деятельности, ее субъективное начало и зависимость от социальных качеств людей. В закрытом научном докладе, датированном 1983 годом, Т.Заславская давала смелые оценки сложившейся на то время в Советском Союзе социально-экономической ситуации. Она констатировала, что «действующая система производственных отношений существенно отстала от уровня развития производительных сил. Вместо того, чтобы способствовать их ускоренному развитию, она все более превраща-

ется в тормоз их поступательного движения. Одним из проявлений этого служит неспособность производственных отношений обеспечить нужные обществу способы поведения трудящихся в социально-экономической сфере» [5, с.23]. Решение задач «ремонта» социального механизма развития экономики на основе его всестороннего изучения должно было, по мнению Т.Заславской, взять на себя новое направление науки – экономическая социология, объектом исследований которой являются «взаимодействие экономической и социальной сфер общества, экономических и социальных процессов, в том числе обоснование экономических условий достижения социальных целей, анализ социальных факторов экономического развития, прогноз его социальных итогов» [5, с.39]. И сегодня, спустя четверть века, Т.Заславская, активно исследуя трансформационную активность людей в принципиально новых, кардинально отличающихся от прежней системы условиях жизнедеятельности, подчеркивает актуальность подобных исследований и необходимость сосредоточения анализа именно на поведенческой составляющей социального механизма развития экономики, о чем она заявила на V Всеукраинской научно-практической конференции «Проблемы развития социологической теории: социальная интеграция и социальные неравенства в контексте современных общественных трансформаций», прошедшей в мае 2008 года в г. Киеве.

Автор данной работы также считает, что адекватно осмыслить происходящее в экономической сфере, а тем более научиться управлять ее развитием в заданном направлении невозможно без изучения экономического поведения людей и всех тех факторов, которые прямо или опосредованно на него влияют. Для этого необходимо экономическое поведение рассматривать не в упрощенно-плоскостном срезе его чисто «экономического» видения, а объемно, многогранно, в широком социальном контексте человеческих потребностей, интересов, культуры, межличностных взаимосвязей и взаимодей-

ствий. Именно в таком понимании экономическое поведение предстает как *социально-экономическое поведение*. Последнее понятие синонимично первому по своей сути (поведение людей в экономической сфере), но значительно более емко и богато по содержанию, поскольку отражает важнейшие моменты и составляющие чисто «экономического (поведения)» сквозь призму и во взаимосвязи с социальным (поведением), а потому более реалистично и близко к повседневной жизни людей. Не случайно даже среди представителей экономической теории в последнее время наблюдается явный поворот к социальным, социокультурным факторам и их учет при анализе экономических процессов и явлений. Такое обоснование понимания экономического поведения как социально-экономического поведения и, соответственно, предпочтительности последнего термина для выявления, подчеркивания его связи и зависимости от социальных факторов вытекает из осмысления самих поведенческих практик людей и стремления к их наиболее полной рефлексии в понятийном аппарате науки. На такой общенаучный подход к пониманию экономического поведения социальными науками накладывается специфически социологическое видение этого феномена, акцентирующее внимание на социальных субъектах этого поведения и их характеристиках, на социальных компонентах процесса экономического поведения, на социальных предпосылках, условиях и результатах этого поведения. Именно примат социальности, фокусировка на социальном при социологическом анализе экономической жизни общества, в том числе экономического поведения людей, подводит к целесообразности употребления термина «социально-экономическое поведение».

Немало аспектов экономического (социально-экономического) поведения изучены достаточно подробно: мотивация, рациональность, отдельные типологические характеристики, видовая классификация экономического поведения и т.д. Вместе с тем целостная концепция со-

циально-экономического поведения, с учетом его структурных компонентов, внутренней (социокультурной) и внешней (институциональной) регуляции, с анализом имеющихся типов и видов в экономической социологии отсутствует. Это, помимо большого личного интереса к проблемам экономической социологии, и подтолкнуло автора к определению научной проблемы данного монографического исследования – поиску ответов на вопросы: что представляет собой социально-экономическое поведение как фундаментальная категория экономической социологии и какова реальная картина социально-экономического поведения населения в условиях радикальных преобразований украинского общества.

Для ответа на эти вопросы автору потребовалось не только дать социологическую экспликацию центральной категории работы – социально-экономического поведения, но и глубоко проанализировать такие тесно связанные с ним и не менее важные для общей теории экономической социологии фундаментальные понятия, как экономическая культура и экономические институты. По мнению автора, без анализа социокультурных характеристик населения как макросубъекта социально-экономической деятельности общества и анализа институциональных условий его жизнедеятельности всесторонне раскрыть социально-экономическое поведение людей невозможно. Это потребовало относительно самостоятельного изучения каждого из перечисленных исследовательских блоков с применением наиболее адекватных конкретным аспектам предмета исследования методологических подходов.

Анализ вопросов теории социально-экономического поведения, его структуры и типологической характеристики, предпринятый в первой главе монографии, основывается на понимании диалектической взаимосвязи социального и экономического и применении системно-интегративного метода познания. Изучение социокультурного контекста социально-экономического поведения

и экономической культуры как его внутреннего регулятора, представленное во второй главе, опирается на социокультурный подход, акцентирующий внимание главным образом на ценностях и неформальных нормах, регулирующих поведение людей в экономической сфере. При этом автор сочла необходимым обосновать не только социологическое видение экономической культуры, но и раскрыть ее социогенез, уделив особое внимание осмыслению и анализу экономической ментальности как глубинной основы формирования экономической культуры в целом. Теоретический анализ социокультурного контекста экономической сферы жизнедеятельности общества дополнен анализом эмпирических данных об уровне и качестве экономической культуры населения современной Украины.

Исследованию институциональных аспектов социально-экономического поведения населения и институциональных перемен, происходящих в украинском обществе, посвящена третья глава монографии. В ней на основе институционально-нормативного подхода, получившего широкое распространение в мировой экономической социологии, раскрывается роль социальных, в том числе экономических институтов, понимаемых как правила и нормы поведения людей. Основное внимание уделено анализу такого системообразующего социально-экономического института, как собственность. Проанализировано изменение восприятия отношений собственности гражданами Украины за годы, прошедшие со времени провозглашения независимости. Подробно рассмотрены последствия социально-экономических реформ нынешнего этапа капитализации Украины и отношение к ним наших сограждан. В четвертой, заключительной главе монографии читателю предлагаются результаты анализа эмпирических данных, раскрывающих современное социально-экономическое поведение населения Украины. Рассматриваются как общие поведенческие стратегии, так и конкретные виды социально-экономического пове-

дения, соответственно наличию основных рыночных сегментов – рынка труда, рынка предметов потребления и финансового рынка (о поведении населения на рынке средств производства говорить не приходится в силу его фактической отстраненности от реального участия в нем).

Эмпирическую базу исследования составили данные многолетнего социологического мониторинга социальных изменений в украинском обществе, ежегодно проводимого Институтом социологии НАН Украины с 1992 года, и результаты трех социологических опросов, осуществленных в рамках плановых научно-исследовательских проектов отдела экономической социологии Института социологии. Кроме того, использованы результаты международного сравнительного социологического исследования, выполненного Институтом социологии НАН Украины в рамках общеевропейского мониторингового проекта «Европейское социальное исследование», в котором Украина впервые приняла участие в 2005 году. Для анализа отдельных аспектов изучаемой проблемы привлечены также данные ряда других социологических исследований.

В теоретико-методологическом отношении автор опиралась на труды отечественных и зарубежных социологов и экономистов. Среди классиков особое внимание уделено работам А.Смита, К.Маркса, Э.Дюркгейма, М.Вебера, Т.Веблена, П.Сорокина, К.Поланьи, Т.Парсонса. Среди современников автором изучены и использованы для обобщения и анализа работы Н.Смелсера, Р.Сведберга, М.Грановеттера, Дж.Ходжсона, Т.Эггертсона, Г.Беккера, Т.Заславской, В.Радаева, А.Нестеренко, Д.Валового, В.Вороны, Ю.Пахомова, Е.Суименко, В.Тарасенко и др. При разработке категории социально-экономического поведения были использованы работы Т.Александровой, Т.Архиповой, В.Верховина, Ю.Левады, Н.Наумовой, Н.Поляковой, Н.Сухоруковой, В.Тамбовцева, А.Шаститко. При исследовании экономической культуры автор опиралась также на научные труды А.Ахиезера, Н.Боенко, Н.Биггарт, П.Димаджо, И.Дис-

кина, Н.Зарубиной, Я.Кузьминова, А.Морозова, К.Панферова, В.Пилипенко, Р.Рывкиной, Г.Соколовой. Размышления автора относительно экономической ментальности и менталитета украинского народа базируются на обобщении идей В.Антоновича, М.Грушевского, Н.Костомарова, плеяды ученых – представителей украинской диаспоры: И.Гончаренко, Н.Григориева, Ю.Липы, И.Лысяк-Рудницкого, Д.Чижевского и таких современных исследователей украинского национального характера, как П.Гнатенко, Е.Донченко, В.Храмова и др. Авторское понимание институционального аспекта социально-экономического поведения формировалось также под влиянием работ украинских социологов С.Макеева, В.Матушевича, А.Ручки, Е.Головахи, Н.Паниной и российских экономистов-институционалистов В.Вольчика, Р.Капелюшникова, Р.Нуреева, А.Олейника, В.Полтеровича.

Особенностью данной монографии является относительная самостоятельность практически каждой главы, что дает возможность читателю выборочно остановиться на том или ином заинтересовавшем его аспекте исследования. Вместе с тем цельное представление о социально-экономическом поведении, о его комплексном анализе возможно только при учете многих аспектов, каждому из которых посвящен отдельный подраздел. Следует еще раз подчеркнуть, что целью автора было решение двуединой задачи: теоретическое осмысление и экспликация фундаментальных категорий экономической социологии – «социально-экономическое поведение», «экономическая культура», «экономические институты» – и анализ реального социально-экономического поведения населения Украины в современных условиях на основе имеющихся эмпирических данных. Поскольку разработка целостной концепции социально-экономического поведения людей с учетом его социокультурных и институциональных детерминант предпринята в отечественной социологии впервые, автор преднамеренно в центр своего исследования поставила, прежде всего, общую тео-

рию поведения людей в экономической сфере, без привлечения более частных теорий конкретных видов этого поведения, в том числе трудового, при всей его важности как исходного вида активности человека в процессе общественного воспроизводства. В качестве субъекта социально-экономического поведения рассматривается все население Украины, без разбивки на отдельные социально-статусные группы, за исключением сравнительной характеристики по ряду признаков, в частности по показателям восприятия новых частнособственнических порядков различными возрастными группами, и учета влияния социально-демографических характеристик населения на особенности его социально-экономической адаптации, а также отдельных параметров некоторых видов поведения. Анализ социально-экономического поведения и экономической культуры людей сквозь призму их принадлежности к конкретным социальным группам может стать предметом дальнейших самостоятельных исследований.

Автор надеется, что результат ее многолетних научных исследований, представленный в этой монографии, будет использован при дальнейшей разработке теоретико-методологических проблем экономической социологии, в преподавании соответствующих социологических курсов, а также при проведении эмпирических исследований, посвященных конкретным проблемам изучения поведения различных социальных групп в тех или иных сферах экономической жизни, и в целом будет представлять интерес как для тех, кто профессионально занимается экономической социологией и экономической теорией, так и для специалистов в области социально-экономической политики.

Как и многие другие исследователи, автор данной монографии стремилась, с одной стороны, к максимально объективным научным оценкам и выводам, а с другой – к простоте и ясности изложения. Как верно говорил в свое время академик П.Капица, чем фундаментальнее

закономерность, тем проще ее можно сформулировать. Данное монографическое исследование дает ответы не на все те вопросы, которые сама автор, критически и требовательно относясь к собственной работе, ставила перед собой и которые могут задавать потенциальные читатели, интересующиеся экономико-социологической теорией и практическим поведением населения современной Украины в экономической сфере. Тем не менее, автор стремилась по возможности обобщить накопленную аналитику и результаты многолетних эмпирических исследований в целостную научную картину социально-экономического поведения людей в том виде и в тех аспектах, которые доступны на сегодняшнем этапе научных исследований.

Выражаю искреннюю признательность и благодарность всем своим коллегам из Института социологии НАН Украины, без чьих конструктивных советов, критических замечаний и просто человеческой поддержки и доброжелательности эта работа не могла бы состояться.

Глава первая

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ КАК ПРЕДМЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОЦИОЛОГИИ

Экономическая социология и экономическая теория имеют, по сути, один и тот же объект исследования – экономическую сферу жизнедеятельности общества. И экономсоциологи, и экономисты занимаются изучением экономического поведения, однако исследуют его, исходя из разных методологических предпосылок. Главным отличием социологического подхода является акцент на социальном контексте этого поведения и потому более широкое употребление категории экономического. Понимание диалектической взаимосвязи социального и экономического в теории и практике хозяйственной жизни обусловило применение автором системно-интегративного подхода к социологической экспликации экономического поведения и использование более адекватной с социологической точки зрения категории «социально-экономическое поведение». Обоснованию этой категории как центральной категории экономической социологии, раскрытию ее содержания и типологической характеристике и посвящена первая глава [1].

1.1. Взаимосвязь социального и экономического в функционировании общественных отношений

Научная теория сильна, как известно, своей способностью адекватно отражать реальную жизнь в прошлом и настоящем и предвидеть будущее. Адекватность теории, а, следовательно, ее весомость, практичность и интеллектуальная глубина во многом зависят от методологической

стройности и научности применяемых методов познания, а также от терминологической четкости и понятийной дисциплины. Истинные знания должны быть облечены в простую, ясную для понимания словесную форму. Помимо четкого определения основных понятий не менее важно их упорядочивание и согласование между собой.

Занимаясь проблемами экономической социологии, как и любыми другими проблемами, находящимися на стыке экономической и других социальных наук, исследователи неизбежно сталкиваются с обширной социально-экономической терминологией, с разнообразными понятиями, которые относятся к группе «социального», «экономического» либо «социально-экономического». При этом большинство ученых оперируют этими понятиями как само собой разумеющимися. Однако в отличие от более однозначного и ясного восприятия понятия «экономическое», «социальное» имеет несколько значений. Анализ взаимосвязи этих понятий, как и категории «социально-экономическое», также порождает немало вопросов. Какие принципы положены в основу взаимосвязи социального и экономического: принципы дополнительности или примата, равноправия, независимости или соподчиненности этих двух сторон? Что составляет содержание категории «социально-экономического», не сводимое лишь к социальному или к экономическому? Прежде чем ответить на эти вопросы, необходимо дать четкие определения исходным понятиям социального и экономического.

Поскольку социальная реальность чрезвычайно многогранна, многокачественна и многоуровневая, и в этой реальности ничто не существует в «чистом» измерении (ни в вертикальном, ни в горизонтальном, ни во временных координатах), построение стройной аналитической системы понятий невозможно без использования методологии общефилософского, социально-философского, социологического подходов к их познанию.

Как известно, в процессе жизнедеятельности люди объективно вступают в определенные общественные отношения, в процессе которых они воспроизводят как самих

себя, так и свою общественную жизнь. При этом основу социального воспроизводства, а значит, и социальной сферы, выполняющей социорепродуктивную функцию, составляет экономическая сфера, материальный базис, под которым понимается непрерывный процесс производства материальных благ и услуг, необходимых для удовлетворения потребностей человека в его физическом существовании. То есть в самом воспроизводстве человека и человеческого общества заложена взаимосвязь социального и экономического. Социальный организм функционирует на основе своего экономического базиса, который вместе с другими подсистемами общества подчиняется общесоциальным закономерностям. Само материальное производство выступает как общественное производство: это не труд Робинзона (который, кстати, был социальным индивидом, впитавшим в себя все атрибуты своей прошлой социальной жизни), а производство человека для человека. Закономерности развития общественного материального производства порождают общественное разделение труда, специализацию и кооперацию как социальные формы экономического бытия. Неизбежно возникающий на их основе обмен результатами деятельности есть не что иное, как социальное взаимодействие, социальные отношения в экономической сфере. Аналогично многоэтапному процессу общественного разделения труда шел постепенный, эволюционный процесс «видизации» родового начала человека и человеческого общества – возникновение различных видов социального.

В широком смысле слова общественные отношения как совокупность всех видов отношений данного общества совпадают с социальными. Равно как и с точки зрения социальных субъектов все виды общественных отношений являются социальными. А вот содержание общественных отношений, по поводу чего, ради чего люди вступают в эти отношения, определяет особую специфику, относящую их к той или иной разновидности общественных отношений. Иными словами, экономические, политические, правовые и прочие отношения, складыва-

ясь на различных основаниях и выполняя различные функции в обществе, в то же время не перестают быть социальными отношениями. Они социально однотипны с позиций отношений общения и вместе с тем являются качественно разновидными с точки зрения содержания этих отношений. По этому поводу приведем известное Марксово определение экономических отношений как отношений общественного производства. Под ними он понимал социальные отношения общения, в которых субъекты выступают в качестве агентов производства [2, с.155]. Двойственная природа конкретных общественных отношений зачастую фиксируется в широко употребляемых словосочетаниях: социально-экономические, социально-политические, социально-правовые отношения и т.д. Как справедливо указывает украинский исследователь Н.Мокляк, «социальные (общественные) отношения, сохраняя свою социальную природу, приобретают всякий раз конкретную форму в зависимости от того, по поводу чего они складываются» [3, с.20].

При этом независимо от конкретных разновидностей социальных отношений социальное в широком смысле слова как бы противостоит природному, биологическому, стоит над ними. Социальное как концентрированная характеристика сути социальных отношений в широком смысле слова – это жизнеобеспечивающий атрибут существования самого человеческого общества, совместной жизнедеятельности людей. Социальное – это то, что относится к сердцевине человеческого общества и человеческим интеракциям, взаимодействию людей в организациях (группах). При этом социальное выступает одновременно и внутренней, родовой характеристикой человека. Социальное можно рассматривать как особую материю, из которой соткано поле человеческих взаимодействий, это то, что делает человека человеком среди людей, и потому относится как к отдельной человеческой личности, являющейся единичным представителем той или иной социальной общности, так и ко всякой социальной общности. Понятно, что речь идет не о ма-

терии в физическом смысле. Социальная материя «материальна» по своему происхождению (как атрибут взаимодействия материально существующих физических субъектов) и по своим проявлениям в процессе собственного бытия, по результатам своего функционирования. Как совокупная характеристика жизнедеятельности людей, социальное является предметом изучения и социальной философии, и социологии, только с несколько разных позиций (исходя из преимущественно социетального подхода в первом случае и перемещая фокус на социальные группы и межгрупповые взаимодействия – во втором). Как научное понятие *социальное* относится ко всем сторонам и формам проявления социальности. Под *социальностью* автор понимает фундаментальную философскую и социологическую категорию, отражающую человеческий субстрат жизнедеятельности и взаимодействия людей.

В мировой социологической мысли термин «social» имеет четыре основные трактовки: 1) общественный, социальный, связанный с обществом; 2) относящийся к положению в обществе; 3) светский; 4) принадлежащий всем, всему обществу, социуму [4, с.447]. В украинской социологии понимание социального как фундаментальной категории социологии и социальной философии также многозначно. Украинский теоретик и методолог В.Тарасенко под социальным понимает: 1) сущностную черту общественного человека – способность к совместной жизнедеятельности, существование общностями и постоянное их воспроизводство посредством универсального взаимодействия; 2) совокупность характеристик взаимодействующих индивидов как членов разных групп, обладающих соответствующими статусными позициями; 3) квазиобщественный способ организации совместной жизнедеятельности так называемых социальных животных и насекомых; 4) интерсубъективную реальность «повседневного мира», которая конструируется, интерпретируется и воспринимается путем типизации смыслов и значений в процессе интеракций [5, с.489-492].

Если не рассматривать светскую, социобиологическую (зоологическая социальность) и феноменологическую трактовки социального, как не относящиеся к сфере экономико-социологического подхода, налицо общность понимания социального отечественными и зарубежными исследователями как социально-философской и социологической категорий. Именно это понимание «работает» и в экономической социологии как отраслевой социологической дисциплине, изучающей в широком смысле экономическое сквозь призму социального.

Таким образом, о социальном, на наш взгляд, можно говорить в нескольких плоскостях – как о: 1) социальном (атрибуте человеческих взаимодействий), 2) общественном (относящемся ко всему обществу), 3) социологическом (предмете социологической науки). Поскольку фундаментальное методологическое понимание социального приобретает различные смыслы в теории и практике общественной жизни, в рамках экономической социологии выделяют следующие значения социального. Во-первых, как родовое тождество всего «человеческого», проявляющееся во многих относительно обособленных его разновидностях (экономической, культурной, политической и т.д.). Во-вторых, как комплекс специфических характеристик социального статуса – места человека среди людей. В-третьих, как относящееся к производственной сфере как одной из сфер жизнедеятельности общества, связанной с удовлетворением потребностей в образовании, культуре, здравоохранении, социальном обеспечении и пр., что характеризует образ и уровень жизни людей, их благосостояние и потребление.

Экономическое уже социального в широком смысле слова, но однопорядково с ним в узком смысле. Экономическое в общеполитическом смысле отражает базисное в структуре общества, а в узком, конкретно-экономическом – то, что связано с движением материальных ресурсов, вещей, продуктов труда, причем с точки зрения их всеобщей формы, всеобщих элементов производства, без какой-либо особой исторической или социаль-

но-экономической определенности. С точки зрения экономической социологии понятие экономического значительно шире понятия экономического, употребляемого в экономической науке. Оно отражает экономическое явление, рассматриваемое с учетом и во взаимосвязи с социальными субъектами, которые вступают в экономические отношения, социальными причинами, следствиями и социальной наполненностью, социальным «субстратом» этих отношений. Экономическое как видовое понятие предстает как специфическое по отношению к родовому понятию социального.

В свое время К.Поланьи, противопоставляя свой подход традиционной экономической теории, выделял два значения экономического – содержательное и формальное. Содержательное, с его точки зрения, характеризует взаимоотношения человека «с природным и социальным окружением, которые обеспечивают ему средства удовлетворения материальных потребностей», и вытекает из факта зависимости человека от природы и других людей. Формальное значение термина «экономический» подразумевает конкретную ситуацию выбора между различными способами использования средств, обусловленного их ограниченностью, и «основывается на логическом характере связи между целями и средствами, являемой в таких понятиях, как “экономичный” или “экономить”» [6, с.62]. Можно лишь согласиться с предположением К.Поланьи, «что только содержательное значение “экономического” способно порождать концепции, необходимые социальным наукам для эмпирического исследования всех типов хозяйства прошлого и настоящего» [6, с.63], и дальнейший анализ проводить с позиций содержательного понимания «экономического». Вместе с тем рационально-формальное понимание термина «экономический» позволяет в определенном смысловом контексте рассматривать социально-экономическое поведение как бережливое, экономное использование ресурсов в процессе социального поведения.

Главное же в различных определениях экономического и социального, независимо от степени обобщенности, концептуально-методологических подходов и расстановки акцентов на тех или иных аспектах, то есть то, что составляет суть, квинтэссенцию и содержится в любом определении, следующее. Экономическое – это материально опосредствованное, связанное с производством средств к жизни. Социальное – это, в зависимости от смыслового контекста рассуждений исследователя, либо статусно-ролевое, порожденное процессом общения, либо связанное с социальной сферой, обеспечивающей удовлетворение потребностей социального воспроизводства человека как социального существа. При этом в обоих этих конкретизированных определениях присутствует понимание социального как атрибута, человеческого субстрата взаимодействия людей.

Необходимость анализа экономического и социального в их единстве и взаимосвязи была издавна осознана исследователями. Ибо объективный анализ реальности, в которой эти грани человеческой жизнедеятельности переплетены воедино, предполагает поиск наиболее адекватных методов научного познания самого сложного из всех объектов познания – человека и человеческого общества, с учетом всей многогранности его проявлений и многообразия форм жизнедеятельности. Среди исследователей, положивших начало классическому этапу становления экономической социологии, необходимо прежде всего назвать А.Смита, К.Маркса, Э.Дюркгейма, М.Вебера, Т.Веблена. А.Смит в своей главной работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» проявил серьезный интерес к роли институтов в хозяйственной жизни, воспринимая как необходимые и естественные ее условия господство частной собственности и невмешательство государства в экономику. Описывая экономическое поведение индивидов, принадлежащих к разным классам (наемным работникам, капиталистам и крупным землевладельцам), он увязывал его с экономическими интересами и экономическим образом мышления инди-

видов. Рассматривая же неравенства, обусловленные характером занятий, А.Смит отмечал влияние на размер заработной платы таких социальных факторов, как приятность или неприятность самих занятий, их постоянство или непостоянство, доверие к лицам, занимающимся тем или иным делом, и т.д.

Одной из ключевых фигур мировой социологической мысли является К.Маркс. Независимо от согласия или несогласия с его отдельными теоретическими положениями и методологическими подходами, современные исследователи отдают должное его богатейшему научному наследию. Так, западные социологи Н.Смелсер и Р.Сведберг подчеркивают, что «несмотря на то, что его неизменный материализм, возможно, послужил препятствием на пути развития независимой социологии хозяйственной жизни, тем не менее идеи Маркса сыграли ключевую роль в ее эволюции» и «еще рано – как и во времена Вебера – заявлять о том, что с Марксом “покончено безвозвратно”» [7, с.35, 37]. Если главной заслугой К.Маркса как политэконома стало развитие рикардianской теории трудовой стоимости и создание теории прибавочной стоимости, то сутью его социологического анализа капитализма, раскрывающего историю, способ функционирования и социальную структуру капиталистического общества, стало понимание глубокой зависимости между экономической жизнью, экономическим поведением людей и социальными отношениями. При этом любую деятельность людей, в том числе экономическую, он рассматривал сквозь призму социального. Саму сущность человека К.Маркс понимал как совокупность всех общественных отношений [8, с.262], а общественное в человеке – как человеческое («...возвращение человека к самому себе как человеку общественному, т.е. человеческому» [9, с.116]). В своих экономическо-философских рукописях 1844 года К.Маркс писал: «Но даже и тогда, когда я занимаюсь *научной* и т.п. деятельностью, – деятельностью, которую я только в редких случаях могу осуществлять в непосредственном общении

с другими, – даже и тогда я занят общественной деятельностью, потому что я действую как человек» [9, с.118].

Э.Дюркгейм также отрицал резкую грань между экономическим и социальным началами. Критикуя абстрактно-идеальный подход экономистов своего времени к человеку как к теоретическому эгоисту, он подчеркивал, что «реальный человек, которого мы знаем и которым мы являемся, гораздо сложнее: он принадлежит определенному времени и определенной стране, у него есть семья, гражданское сообщество, отечество, религиозная и политическая вера...» [цит. по: 7, с.41]. Э.Дюркгейм считал, что общественное разделение труда необходимо рассматривать не только и не столько с экономической точки зрения, как средство повышения эффективности труда, но и как средство интеграции и солидарности общества. При этом, чтобы общество не распалось, по его мнению, в центр общества надо ставить мораль, а не хозяйство. Причинами ослабления экономической регуляции в обществе Э.Дюркгейм считал несовершенство моральных норм, отставание развития культуры от развития экономики. Он утверждал, что любые общественные контракты, в том числе экономические, опираются на социально обусловленные нормы, привычки и стереотипы. Следует также отметить, что Э.Дюркгейм увидел специфику экономической социологии как особого предметного поля на несколько лет раньше М.Вебера. В середине 1890-х годов он открыл раздел «Экономическая социология» в журнале «*Année sociologique*», а в 1909 году представил мини-программу экономической социологии [7, с.40].

Наиболее значимой фигурой в экономико-социологической традиции в Германии был М.Вебер. Уже в своих ранних работах, посвященных исследованию поведения сельскохозяйственных рабочих в Германии, он искал обоснование этого поведения не только в экономических, но и в социальных причинах. Критикуя идею К.Маркса о решающей роли материальных интересов в поведении людей, М.Вебер отстаивал значимость идеальных инте-

ресов как главной детерминанты человеческого поведения, что вылилось в его знаменитый тезис о решающей роли протестантской «хозяйственной этики» в становлении западноевропейского капитализма. Именно М.Вебер предложил термин «социальная экономика» для обозначения широкой междисциплинарной области исследований, которая охватывала экономическую теорию, экономическую историю и экономическую социологию*. А в своем двухтомнике «Хозяйство и общество» он рассмотрел не только социологические категории экономического действия, но и разнообразные связи между хозяйством и такими сферами социальной жизни, как право, политика, религия. При этом само понятие «экономическое действие» М.Вебер понимал как социальное действие, связанное с властными отношениями. Ему же принадлежит и фундаментальная идея об отличительной характеристике экономической социологии в ее сравнении с экономической теорией – она должна учитывать смысл и социальное измерение изучаемых экономических явлений.

Особое место в экономической и социологической теории занимает американский исследователь Т.Веблен. Он рассматривал историю человеческой цивилизации как смену социальных институтов, под которыми понимал общепринятые образцы поведения и привычки мышления. Т.Веблен считал, что «эволюция общественного устройства явилась процессом естественного отбора социальных институтов». При этом «социальные институты не только сами есть результат процесса отбора и приспособления, формирующего преобладающие или господствующие типы отношений и духовную позицию; они в то же время являются особыми способами существования общества, которые образуют особую систему обще-

* В дальнейшем термин «социальная экономика» у М.Вебера позаимствовал Й.Шумпетер. Как и М.Вебер, он понимал под ней мультидисциплинарный тип экономической теории, однако, в отличие от М.Вебера, включал в него, помимо указанных трех направлений, еще одно – экономическую статистику.

ственных отношений и, следовательно, в свою очередь выступают действенным фактором отбора» [10, с.200]. По мнению Т.Веблена, движителем развития общества является развитие экономики. Именно оно, опережая развитие норм социальной жизни, приводит к их изменению и смене. Всякую социальную общность Т.Веблен рассматривал как производственный или экономический механизм, структура которого складывается из социально-экономических институтов – привычных способов осуществления процесса общественной жизни в ее связи с материальным окружением, в котором живет общество [10, с.203–204]. А открытый им «закон демонстративного потребления» уже имплицитно содержит в себе понимание взаимосвязи социального и экономического.

Среди классиков социологии XX века большое влияние на развитие экономической социологии оказали П.Сорокин, К.Поланьи и Т.Парсонс. Что касается П.Сорокина, то о его влиянии необходимо говорить в двух аспектах: принимая во внимание множество его идей, которые относятся в целом к анализу социальных систем, социальной и культурной динамики, и в контексте весьма конкретных положений, характеризующих взаимосвязь социального и экономического. Примером идеи общетеоретического плана является известное сорокинское определение культуры как совокупности значений, ценностей и норм, которыми владеют взаимодействующие лица, и соответствующих материальных носителей. А насколько проста и точна его мысль о том, что без культурных ценностей человеческое взаимодействие было бы просто биофизическим, а не социальным явлением [11, с.218, 219]! Среди конкретных положений, имеющих непреходящее методологическое значение для понимания взаимосвязи социального и экономического, следует, прежде всего, назвать его видение экономического и социального человека. Именно П.Сорокин дал наиболее адекватные определения *homo economicus* и *homo socius*. Он рассматривал *homo economicus* как чисто экономическое существо, руководимое экономическим интересом

и утилитарной рациональностью, что приводит к полному исключению неэкономичных религиозных верований и неутилитарных моральных убеждений, антиэгоистичного альтруизма и не приносящих дохода художественных ценностей, нерациональных нравов и иррациональных страстей [11, с.162]. «В отличие от подобных допущений *homo socius* социологией рассматривается как родовой и многогранный *homo*, одновременно и нераздельно экономический, политический, религиозный, этический, художественный, частью рациональный и утилитарный, частью нерациональный и даже иррациональный и при всем при этом отличающийся непрерывным взаимодействием всех этих аспектов» [11, с.162]. Эти положения подтверждают, по мнению автора, идею о том, что понимание социального как родового начала должно лежать в основе социологического подхода к изучению человека как экономического существа.

Духом неразрывной взаимосвязи экономического и социального проникнуты все труды К.Поланьи. Еще в работе «Наш отсталый рыночный менталитет» он утверждал, что решение проблем современной Америки возможно лишь при условии изменения господствующих типов мышления относительно хозяйства, в рамках которых предполагается, что людьми движут преимущественно материальные интересы, а хозяйство, точнее, рынок выступает наиболее важной частью общества. Как пишут современные экономсоциологи, «по мнению Поланьи, все это неверно, и едва ли мы чего-то достигнем, пока не поймем, что хозяйство должно подчиняться обществу, а людей следует рассматривать с холистических и гуманистических позиций» [7, с.45]. Главный труд жизни К.Поланьи «Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени» стал образцом научного анализа исторических процессов с позиций взаимосвязи социального и экономического, исходя из абсолютного примата общества. Красной нитью в его исследовании проходит мысль о том, что «экономическая деятельность человека, как правило, полностью

подчинена общей системе его социальных связей», а сама экономическая система является лишь простой функцией социальной организации [12, с.58, 62]. В своих выводах ученый опирался на многочисленные исследования историков, антропологов, философов. Среди последних он особенно ценил идеи Р.Оуэна, который, как писал К.Поланьи, понял еще 200 лет назад, что и то, что кажется, в первую очередь, экономической проблемой, является по существу проблемой социальной [12, с.145]. А сам автор «Великой трансформации», раскрывая социальные последствия рыночной экономики как экономической системы, движимой исключительно эгоистическим стремлением к прибыли, показал, как безжалостная, сатанинская мельница новой экономики перемалывает социальное естество человеческого общества. Ибо экономическое общество, порождаемое рынком, «подчинено законам, которые не являются законами человеческими», а есть законами джунглей [12, с.142]. К фундаментальным идеям К.Поланьи, характеризующим взаимосвязь социального и экономического, следует отнести следующие: 1) его тезис об укорененности существования человека и человеческого хозяйства в различных институтах («Человеческое хозяйство укоренено в институтах, экономических и неэкономических, вплетено в них»); 2) подход к экономике как к институционально оформленному процессу, упорядоченному по определенным «правилам игры»; 3) понимание самой экономической деятельности как социальной деятельности [6].

Влияние Т.Парсонса на становление экономической социологии связано не только с его теориями социальных систем и социального действия, но и, главное, с написанием в 1956 году первой, совместно с Н.Смелсером, книги по этой, как писал Т.Парсонс, самостоятельной дисциплине, родственной социологии [13, с.28], – «Хозяйство и общество». В этой работе он, по сути, реинтерпретирует основные экономические категории с помощью категорий теории социальной системы. Так, экономическая теория рассматривается им как особый случай об-

щей теории социальных систем, а значит, и общей теории действия. Хозяйство выступает особым случаем социальной системы – подсистемы, специализирующейся на его адаптивной функции. «В качестве социальной системы хозяйство обладает всеми ее свойствами: у него есть единая система ценностей; имеется институциональная структура; в нем протекают процессы адаптации, целедостижения, интеграции и поддержания стабильности» [14, с.105]. Конкретные хозяйственные процессы, по мнению Т.Парсонса, всегда обусловлены неэкономическими факторами. И хотя после написания этой книги Т.Парсонс утратил интерес к экономической проблематике, исследования в области экономической социологии были продолжены Н.Смелсером, который уже в 1963 году издал первый учебник «Социология хозяйственной жизни».

Бурное развитие мировой экономической социологии в 1980–1990-е годы высветило новые имена. Среди зарубежных экономсоциологов следует назвать, прежде всего, Р.Сведберга и М.Грановеттера. Именно с их работами связано появление так называемой новой экономической социологии. Статья М.Грановеттера «Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности», написанная им в 1985 году, по оценке Р.Сведберга, специалиста в области истории экономической социологии, стала «манифестом новой экономической социологии» [15]. В своей статье М.Грановеттер не только активно использует вслед за К.Поланьи термин «укорененность», но и подчеркивает необходимость его теоретической разработки. Его главный вывод состоит в том, что «...практически все аспекты поведения людей плотно укоренены в сетях межличностных отношений, и подобная позиция позволяет избежать крайностей переи недосоциализированного понимания человеческого действия» [16, с.504]. Речь идет о поиске модели человека, адекватной экономико-социологическому видению и преодолению недостатков, характерных, соответственно, для структурного функционализма в социологии и экономической теории. Р.Сведберг, указывая на огром-

ное значение тезиса М.Грановеттера о «структурной укорененности» или укорененности в сетях и социальных структурах, подчеркивает существование и других видов укорененности, в частности политической и культурной. Это логично вписывается в процесс «разворачивания» социальности в разнообразные конкретные формы ее бытия и, как следствие, предполагает существование различных видов социальной укорененности. Помимо «укорененности» Р.Сведберг выделяет еще одно ключевое теоретическое понятие, не менее важное для новой экономической социологии, – «социальное конструирование хозяйства». Этот термин, который отсылает к известной работе П.Бергера и Т.Лукмана «Социальное конструирование реальности», также был развит М.Грановеттером, выдвинувшим гипотезу о том, что именно социальные сети играют особенно важную роль на ранних этапах становления институтов [15, с.116–117]. В целом Р.Сведберг подчеркивал, что новая экономическая социология, опирающаяся, прежде всего, на три социологических направления: сетевую теорию, социологию организаций и социологию культуры, имеет сегодня исключительный шанс внести решающий вклад в развитие социальных наук [15, с.111, 124].

Осознание многоплановой взаимосвязи экономического и социального привело также к развитию нового направления в экономической теории – институциональной экономики – и новых институциональных подходов в экономической социологии (эти вопросы подробно анализируются в третьей главе монографии). В русле историографического описания исследований, посвященных анализу взаимосвязи социального и экономического, отметим в качестве примера институциональных исследований работы шведского ученого Г.Мюрдаля, удостоенного Нобелевской премии именно за анализ взаимозависимости экономических, социальных и структурных явлений. В его знаменитой монографии «Азиатская драма: исследование бедности народов», вышедшей в 1968 году, впервые содержалась критика методологической

несостоятельности механического переноса реалий развитых обществ на слаборазвитые, к тому же без учета специфики национальных ценностей последних. По Г.Мюрдалю, экономический рост, не сопровождаемый улучшением положения большинства населения, не является Развитием с большой буквы, потому что оставляет в стороне подавляющую часть населения и осуществляется за счет нее [17]. Среди современных направлений исследований экономического сквозь призму социального помимо институционального подхода следует также назвать социокультурный подход, акцентирующий внимание на анализе хозяйства с позиций культурно-нормативных схем, привязанных к конкретным сообществам и временным координатам (социология денег В.Зелизер [18], анализ финансовых рынков М.Аболафии [19], экономическая социология культуры П.Димаджио [20]).

В целом нельзя не согласиться с принципиально важным выводом российского экономиста-институционалиста А.Нестеренко о том, что в XX веке произошли серьезные изменения базовых понятий и идей, «на которых основывается философское, глубинное понимание экономической деятельности человека» [21, с.154]. К примеру, расширение претерпело изначально чисто экономическое понятие капитала, к которому во второй половине ушедшего века стали относить вначале человеческий, затем интеллектуальный капитал, а в конце 1980-х годов в научной терминологии прочно обосновалось понятие социального капитала. Популярности использования понятия капитала в его разных формах способствовал французский социолог П.Бурдьё, чьи труды, по крайней мере некоторые, посвящены экономико-социологическим проблемам. Рассматривая социальный мир как накопленную историю, П.Бурдьё считает необходимым обратиться к понятию капитала, под которым понимает накопленный труд, независимо от того, о какой форме последнего идет речь – материализованной или «инкорпорированной», телесной. По мнению П.Бурдьё, частное присвоение капитала позволяет агентам присваивать

и социальную энергию в форме овеществленного или живого труда. Он полагает, что капитал, в зависимости от области, в которой он функционирует, «может выступать в трех основных обличиях: *экономического капитала*, который непосредственно и напрямую конвертируется в деньги и институционализируется в форме прав собственности; *культурного капитала*, который при определенных условиях конвертируется в экономический капитал и может быть институционализирован в форме образовательных квалификаций; *социального капитала*, образованного социальными обязательствами («связями») [connections], который при определенных условиях конвертируется в экономический капитал и может быть институционализирован, например, в форме аристократического титула» [22, с.519, 521].

Разделяя такое понимание капитала в современном мире, подчеркнем два момента: естественную, органичную взаимосвязь различных видов социального, в том числе социального и экономического, и их постоянные взаимопереходы. Как отмечает представитель социологии рационального выбора Дж.Коулман, понятие социального капитала, заимствованное из экономической теории и обогащенное социологическими элементами, представляет собой ценный концептуальный инструмент для экономического анализа [23, с.178]. Он считает, что социальный капитал как общее понятие, используемое социальными науками, не относится целиком ни к экономической теории, ни к социологии. «Термин “капитал” в этом словосочетании предполагает некий ресурс или фактор, который облегчает процесс производства, но не потребляется и не расходуется в производстве. Этот термин занимает центральное место в экономической теории и чужероден для социальной теории, не ставящей своей целью объяснение экономической основы производства. Другая часть понятия – “социальный” – в данном контексте обозначает аспекты социальной организации (как правило, неформальные связи), сложившиеся для реализации не-

экономических целей и тем не менее имеющие экономические последствия» [23, с.175].

Завершая рассмотрение взаимосвязи социального и экономического в концепциях зарубежных исследователей, следует отметить и существование критически-негативного отношения к повсеместному употреблению термина «социальный». Речь идет об оценке последнего известным австро-американским экономистом Ф.Хайеком: «Подобно ласке, высасывающей птичьих яйца и не оставляющей при этом видимых следов, такие слова лишают содержания любой термин, который они предваряют, оставляя его с виду неизменным» [24, с.200]. Ф.Хайек пишет, что слово «социальный» чаще всего выступает в роли слова «благое» для обозначения всего высоконравственного. Однако поскольку оно приобрело так много разных значений*, оно стало бесполезным в качестве средства коммуникации и «самым бестолковым выражением во всей нашей моральной и политической лексике» [24, с.200, 197]. Не соглашаясь с подобной категоричностью оценки, нельзя не признать многозначность трактовки понятия «социальный» в различных контекстах, что возвращает нас к исходному тезису о необходимости терминологической четкости и понятийной дисциплины.

Взаимосвязь социального и экономического находит отражение не только в концепциях западных экономистов и экономсоциологов, но и в исследованиях отечественных ученых. Так же, как Н.Смелсер в свое время написал первый учебник «Социология хозяйственной жизни», российские экономсоциологи Т.Заславская и Р.Рывкина в 1991 году издали книгу «Социология экономической жизни». В этой работе они обосновали понимание экономической социологии как науки «о функ-

* Выписывая в течение некоторого времени все встречавшиеся ему случаи употребления слова «социальный», Ф.Хайек получил список из более чем 160 существительных, определяемых прилагательным «социальный».

ционирующем в сфере экономики человеческом факторе, его структуре, роли и характере влияния на социально-экономические процессы» [25, с.56] и рассмотрели развитие экономики как социального процесса, тесно связанного с другими сферами общественной жизни. В «Социологии экономической жизни» было также четко изложено авторское понимание соотношения понятий «экономическое» и «социальное». Т.Заславская и Р.Рывкина писали следующее: «Под экономической сферой мы понимаем сферу общественной экономики, под социальной – область неравенств положения общественных групп во всех сферах общественной жизни. Взаимоотношения между экономической сферой и социальной областью подразумевают, с одной стороны, влияние экономических отношений и механизмов на социальную структуру общества, на положение и активность социальных групп, а с другой – влияние социальных отношений, в первую очередь социальных неравенств, на социально-экономические процессы» [25, с.55–56]. Новаторством российских исследовательниц стало введенное ими понятие «социального механизма развития экономики», под которым они понимали социально-экономическую систему, внутри которой реализуются связи экономической сферы и социальных отношений. Они полагали, что «импульсы развития», исходящие из области социальных отношений в экономическую сферу и обратно, создают (либо не создают) социальные условия для роста эффективности использования ресурсов, повышения производительности труда, улучшения качества продукции. Формой передачи этих импульсов, то есть «способом функционирования социального механизма развития экономики являются активность субъектов, их деятельность и поведение в экономической и социальной сферах общества», которые зависят не только от объективных регуляторов, но и от состояния социально-экономического сознания субъектов: их потребностей, ориентаций, интересов [25, с.60]. В последних работах Т.Заславской, помимо анализа взаимодействия экономической

и социальной сфер, особое внимание уделяется влиянию институциональных, социокультурных факторов на развитие экономики и наоборот. В частности, анализируя социальные практики в условиях институциональных перемен и понимая под ними «устойчивые системы взаимосвязанного и взаимно ориентированного ролевого поведения социальных субъектов (индивидов, организаций и групп)», Т.Заславская подчеркивает, что «трансформация институциональной структуры общества – это прежде всего *социокультурный* процесс, внешним выражением которого служит качественное изменение повседневных массовых практик. Поэтому *характер* этого изменения служит критерием эффективности институциональных реформ» [26, с.15].

Среди исследователей постсоветского пространства изучению экономической культуры как регулятора экономического поведения первостепенное внимание уделяют Р.Рывкина и Г.Соколова, а институциональным факторам – В.Радаев (подробнее социокультурный и институциональный подходы будут рассмотрены в следующих главах). Понимание неразрывности социального и экономического присутствует уже в определениях предмета экономической социологии. Для В.Радаева, одного из ведущих экономсоциологов России, это – экономическое действие, понимаемое в веберовском духе как форма социального действия. Признание социальной укорененности экономического действия для него означает то, что мотивы экономического действия, во-первых, выходят за пределы экономических целей и, во-вторых, являются продуктом функционирования социальной общности, а не предпочтений изолированного индивида [27, с.53, 54]. Другой представитель российской экономической социологии, В.Верховин, подчеркивая определенную спорность трактовки экономической социологии как науки об экономическом поведении, однако, именно эту категорию берет в качестве исходной для поиска и определения предметного поля. При этом для него «*экономическое поведение* является “со-

циальной субстанцией” всех процессов, которые в своей совокупности составляют то, что называется хозяйственной жизнью общества» [28, с.8, 65].

Украинские социологи (В.Ворона, В.Пилипенко, Е.Сумищенко и др.), рассматривая социально-экономическое поведение как предмет социологического исследования, понимают под ним субъективную сторону деятельности, «а именно совокупность поступков и действий, отражающих внутреннее отношение работников к условиям, содержанию и результатам социально-экономической деятельности» [29, с.83]. При этом взаимосвязь экономического и социального воспринимается как имманентный атрибут предметного поля экономической социологии. Как писал В.Тарасенко, «ни экономические, ни социальные отношения не ограничиваются собственными структурами. Первые пронизывают социальные, вторые – экономические процессы и явления. Более того, экономические отношения существуют в определенной социальной оболочке, а социальные – в экономической. Возникает сложное переплетение отношений, изучать которые можно, только абстрактно отделив одни от других» [30, с.67].

Если понятия экономической социологии отражают взаимосвязь социального и экономического уже в определении предмета исследования и в методологических подходах этой дисциплины, то категории экономической теории представляют собой, прежде всего, абстракции этой взаимосвязи, существующей в самой экономической жизни. При этом в одних экономических понятиях социальные составляющие заложены изначально как в смысловом содержании, так и в самом названии: социально-экономический статус, социально-экономическая система, социально-экономические противоречия. В обозначении других понятий переплетение социального и экономического может отсутствовать, но обязательно содержится «внутри» этих категорий (труд, цена, воспроизводство рабочей силы, интерес, эксплуатация и т.д.). Так, экономическая категория «воспроизводство рабо-

чей силы» включает такие социальные составляющие, как расходы на жилье, питание, образование, здравоохранение. Даже такое, казалось бы, чисто экономическое понятие, как цена, несет в себе социальную «нагрузку»: в ее основу нередко закладывается социальная ценность и значимость товаров. Сам термин «интерес» (экономический интерес) всегда предполагает указание его социального носителя в конкретной социальной структуре и т.д. Следует отметить, что представители экономической теории саму экономику все больше рассматривают как социальный феномен. Так, российский экономист А.Нестеренко писал, что экономика является социальным феноменом, поскольку «ее функционирование определяется желаниями, планами и поступками огромного множества субъектов, каждый из которых в конечном счете зависит от желаний, планов и поступков других (хотя обычно не осознает этого) и должен принимать их во внимание» [21, с.242]. А украинский экономист А.Гальчинский, рассуждая о проблемах обновления методологии и научного синтеза, указывает, что «сегодня экономика сама по себе стала непосредственной составляющей социальной сферы, которая не только поглощает ее результативную основу, но и определяет большую часть энергетического потенциала, ее ресурсную базу, пределы роста и развития» [31, с.11].

Учет взаимосвязи экономических и социальных аспектов в различных вариантах присутствует в идеологических доктринах и программах практически всех политических партий. Так, в Украине не было ни одного политика и ни одного правительства, которые бы в той или иной форме не использовали идею социально ориентированной экономики. В самом понятии «социально ориентированная экономика» заложены взаимообусловленность и взаимодействие этих двух начал. На уровне жизненного мировосприятия социальная направленность экономики подразумевает обеспечение достойного для всех уровня жизни, охраны здоровья, доступа к системе образования и достижениям культуры, со-

циальной защиты людей и т.п. Естественно, что построение такого социально ориентированного государства, нацеленного на обеспечение высоких жизненных стандартов для большинства граждан, возможно наряду с иными предпосылками лишь на базе высокоразвитой экономики и ее социализации, «в ходе которой экономика становится средством достижения социальных целей более высокого уровня» [32, с.221].

Примером социальных норм, действующих различным образом в повседневной хозяйственной жизни и способствующих росту экономической эффективности или сдерживающих его, является выполнение договорных обещаний, достигнутых в процессе делового общения. Контрактная дисциплина становится мерилom нормативной «социальности» экономического поведения, понимаемой в качестве эталонного образца должного, достойного, ожидаемого от экономических агентов.

Реальная хозяйственная жизнь дает не только бесконечные примеры объективно существующей взаимосвязи экономического и социального, но и показывает возможности их взаимоперехода, например, экономического статуса человека – в социальный и наоборот (в понятии «статус» взаимосвязь социального и экономического прослеживается особенно наглядно). Помимо явной и открытой взаимосвязи социального и экономического в хозяйственной практике, возможно также их латентное взаимодействие (например, сокрытие, затушевание экономической мотивации как ведущей в реализации открыто заявляемых социальных интересов), а также существование различных псевдоформ. Так, несмотря на конституционное закрепление прав граждан Украины на бесплатное образование и медицинское обслуживание, сегодня в нашей стране практически нет ни того, ни другого. Важнейшие права человека из-за отсутствия условий их реального осуществления и механизма контроля со стороны граждан превращаются в популистскую декларацию, в псевдоправа. Социальные запросы и потребности людей нередко приходят в противоречие

с их экономическими возможностями. Если нехватка экономических ресурсов может порождать квазисоциальность самой социальной сферы в узком смысле слова, то гипертрофия экономического, выпячивание экономических интересов разрушает социальность, понимаемую как меру человечности поведения индивида в обществе. Речь идет о социальности, проявляющейся, как писал А.Панарин, в формировании солидаристских чувств и морали долга: «социальность, не поддерживаемая социальными усилиями по “сокрытию утилитарной подоплеки” человеческих отношений, просто распадается, заменяясь квазисоциальными отношениями сугубо утилитарного, “вещеподобного” обмена» [33, с.127].

О противоречии между истинными (социальными) и монетарными ценностями с тревогой за будущее современного глобального капитализма, функционирующего на принципах рыночного фундаментализма, пишет Дж.Сорос. Он утверждает, что транзакционное общество размывает социальные ценности и ослабляет моральные ограничения: «...транзакционная рыночная экономика – это не общность. Здесь каждый должен следить за своими собственными интересами, и моральные сомнения могут стать преградой в этом мире, где человек человеку – волк» [34, с.99]. Дж. Сорос констатирует, что «монетарные ценности узурпировали роль истинных ценностей, а рынки начали доминировать в тех сферах общественной жизни, где им не место»: юриспруденция, медицина, образование, наука, искусство, личные отношения [34, с.222–223]. Контрарность монетарных и социальных ценностей, доминирование погони за деньгами привели, как он полагает, к отбору социальных ценностей наоборот: «Беспринципные оказываются наверху. Это – один из самых неприятных аспектов глобальной капиталистической системы» [34, с.216]. Но поскольку «в жизни должно быть место для чего-то большего, чем простое выживание», выход из этой ситуации и восстановление истинных ценностей Дж.Сорос видит на путях облагораживания открытого общества – общества, открытого

для совершенствования, и объяснения людям разницы между понятиями «правильно» и «целесообразно» с целью содействия в дальнейшем их «правильным» действиям, даже в ущерб целесообразности [34, с.223, 106].

В реальной жизни ничто не происходит в абсолютно «чистом» виде. В любом явлении, процессе, действии всегда присутствуют многие составляющие. Одновременное, одномоментное наличие экономического и социального в той или иной мере изначально имманентно любым явлениям и процессам экономической жизни. Сама же взаимосвязь экономического и социального в хозяйственной жизни может проявляться в разных формах: и как взаимопроникновение, и как взаимообусловленность, и как взаимодействие этих сторон. В зависимости от смыслового содержания самого социального, конкретных условий и обстоятельств, в которых осуществляется взаимосвязь социального и экономического, изучающий ее исследователь анализирует эту взаимосвязь, исходя из конкретных принципов (дополнительности или примата; равноправия или соподчиненности; органичности, целостности или сегментарности, фрагментарности). Так, если социальное рассматривается в широком смысле слова, как атрибут отношений общения, то указанная взаимосвязь предполагает, как правило, принцип органической целостности и примат социального. Взаимосвязь экономического с социальным, понимаемым в узком смысле, связанном с удовлетворением потребностей социального воспроизводства (имеется в виду взаимодействие относительно самостоятельных экономической и социальной сфер жизнедеятельности общества), в большей степени определяется принципами равноправия, дополнительности и сегментарности.

Кроме того, соотношение и весомость каждой из сторон человеческой жизни может изменяться в зависимости от того, какие потребности – экономические или социальные – актуализируются больше всего в определенных конкретно-исторических условиях. Еще М.Вебер указывал на различную степень вовлеченности со-

циальных действий в сферу хозяйственных отношений, в связи с чем он различал понятия «хозяйственного действия», «хозяйственно обусловленного» и «хозяйственно ориентированного». Если в основе хозяйственно обусловленного действия лежат экономические причины, то собственно хозяйственное действие, по М.Веберу, означает мирное осуществление экономически ориентированных склонностей, то есть удовлетворение разнообразных потребностей индивидом. Хозяйственно ориентированное действие по своему смыслу соотносится с удовлетворением желаний, связанных с извлечением пользы и предполагает как ориентацию на хозяйственные цели (сугубо экономическое поведение), так и применение насилия для достижения хозяйственных целей. Следуя веберовской логике, можно говорить, что в зависимости от того, какая грань в социально-экономическом поведении является определяющей, оно выступает преимущественно как («чисто») экономическое действие, либо как порождение экономического, либо же как нацеленное на экономическое. Если рассуждать на языке функциональных зависимостей, то следует выделить три возможных формы взаимосвязи социального и экономического (например, социального обеспечения и экономического развития): 1) экономическое развитие является следствием социального развития, 2) социальное развитие (обеспечение) является следствием экономического развития, 3) социальное и экономическое развитие являются взаимозависимыми, то есть предполагают одновременное проявление обеих указанных форм взаимосвязи. Можно говорить о степени интеграции (большей или меньшей), тесноте связи между социальными и экономическими факторами и на этом основании использовать наиболее адекватное в содержательном отношении понятие – совокупность, сочетание или система, комплекс этих факторов. Кроме того, взаимосвязь социального и экономического можно рассматривать с точки зрения их баланса – позитивного, негативного или же дисбаланса. При этом состояние дисбаланса является временным и неизбежно

приводит либо к одному из видов баланса, либо же к разрушению социального или экономического.

В ряде случаев экономические и социальные категории разграничить очень трудно. Именно для подчеркивания органического единства обеих характеристик реальных явлений используют понятие «социально-экономическое». Несмотря на повсеместное, распространенное употребление этого понятия, обнаружился парадоксальный факт: в большинстве философских, экономических, социологических словарей отсутствует определение этого термина. Говорится лишь о терминологических словосочетаниях, таких как социально-экономический статус, социально-экономическая структура, социально-экономический прогноз и т.п. Термин «социально-экономический» нередко в социальных науках используется просто как технический, отражающий сочетание, комбинацию социальных и экономических составляющих (факторов, условий, аспектов) [35, с.1585]. И лишь в понятийно-терминологическом словаре по социально-экономической географии сделана попытка определения этого термина как выражения слитности экономических и социальных характеристик явлений и соответствующих категорий [36, с.171].

Итак, социальное и экономическое – это аналитически выделенные определенности социальной реальности, моменты единого процесса общественной жизнедеятельности, которые существуют во взаимообусловленности и взаимодействии друг с другом. Авторское видение взаимосвязи социального и экономического исходит из следующих положений:

1. Социальное и экономическое необходимо рассматривать как родовое и видовое понятия. При этом с позиций общеметодологического, философского подхода социальное выступает в виде всеобщего атрибута человеческой жизнедеятельности во всех ее сферах, а экономическое – как одна из конкретных определенностей, разновидностей социальной реальности.

2. С позиций конкретно-научного, социологического подхода социальное помимо ипостаси всеобщего атрибута любого вида человеческой жизнедеятельности предстает и как социально-статусная определенность.

3. Как рефлексия повседневной жизни и объективных потребностей людей социальное и экономическое являются отражением двух относительно самостоятельных подсистем общества, выполняющих свои специфические функции – экономической и социальной сфер человеческой жизнедеятельности.

4. Социально-экономическое характеризует интегральное системное образование, в котором социальные и экономические стороны взаимодействуют между собой как части органического целого (например, социально-экономическое поведение, социально-экономический статус).

5. Социально-экономическое как понятие является производным от понятия социально-экономических отношений, рассматриваемых как синоним общественных производственных отношений, детерминирующим ядром которых являются отношения собственности. В таком понимании социально-экономическое тождественно материальному как объективной данности человеческого бытия, включающего в себя и экономическое, и социальное.

В данной работе автор, придерживаясь дедуктивной схемы анализа и опираясь на наиболее адекватные задачам монографического исследования концептуальные подходы к пониманию социального, экономического и их взаимосвязи, идет от общеметодологического подхода к социальному и экономическому – к пониманию взаимосвязи социального и экономического в рамках экономической социологии и далее – к анализу более узкого и конкретного понятия – социально-экономического поведения, отражающего взаимосвязь социального и экономического как органическую целостность не только в смысловом содержании этой категории, но и в его вербально-словесной форме. Социально-экономическое поведение является одной из центральных категорий в терминологическом аппарате экономической социологии,

изучающей социальные аспекты экономических отношений, экономической сферы жизнедеятельности общества в целом и использующей для их анализа понятия и категории различного уровня. Если понятия «социально-экономические отношения», «социально-экономическая жизнедеятельность общества» характеризует макроуровень исследования, то понятие поведения как совокупности социально-коммуникативных действий в зависимости от субъекта-носителя относится к мезо- или к микроуровню исследования социальной реальности (поведение социальной группы, индивида). Именно это понятие отражает реальное человеческое бытие в экономической сфере, деятельностный субстрат экономической подсистемы общества.

Анализ социально-экономического поведения с позиций социологического подхода предполагает понимание его социальной обусловленности и укорененности, «социальности» самих субъектов хозяйствования, наличия разнообразных человеческих потребностей, интересов и т.д. Дальнейший углубленный анализ сути социально-экономического поведения (его типов и видов, внутренних и внешних механизмов формирования), как и других социально-экономических понятий экономической социологии, обуславливает необходимость изучения социокультурных и институциональных параметров хозяйствования. Ибо и культура, и институциональность, по мнению автора, являются важнейшими атрибутами социальности, понимаемой в широком смысле слова. Если культуру кратко можно определить как качество социальности, то институциональность – как упорядоченность этой социальности. Поэтому в рамках экономической социологии на первый план выходят проблемы исследования экономической культуры и экономических институтов как сугубо социальных регуляторов социально-экономического поведения.

Так же как исследование человека, понимаемого как «мир человека», требует применения самых разных подходов, социологический анализ социально-экономичес-

кого поведения предполагает использование не только системно-интегративного, но и социокультурного, и институционального подходов к его анализу. Возвращаясь к теоретическому осмыслению взаимосвязи социального и экономического в функционировании общественных отношений как концептуально-методологической предпосылки дальнейшего исследования социально-экономического поведения населения, подчеркнем еще раз вытекающую отсюда мысль о том, что только комплексный, взаимосвязанный анализ поведенческих, культурных и институциональных составляющих экономической жизни людей способен дать целостную картину социального механизма развития экономики.

1.2. Социологическая экспликация социально-экономического поведения

Как теоретическая абстракция социально-экономическое поведение не только занимает центральное место в категориальном аппарате экономической социологии, но и все в большей степени играет ключевую, конституирующую роль в ее структурировании как науки. История становления ее основополагающих концепций и идей неразрывно переплетена с эволюцией подходов к пониманию сути и содержания экономического поведения. Будучи совершенно юной, но уже самостоятельной отраслью социологического знания, экономическая социология призвана изучать экономическую подсистему общества как важную, во многом определяющую другие подсистемы часть единого социального целого. Методологический «холизм» социологии как науки об обществе порождает императив реализма в познании, что обуславливает необходимость рассмотрения любых явлений и процессов, в том числе экономических, сквозь призму взаимосвязей социального целого, с учетом всех граней полифункциональной структуры человеческого универсума.

Сам характер социально-экономического поведения как сложного феномена экономической жизни, специ-

фика социологического видения и особенность методологического подхода экономической социологии (дихотомия экономического и социального) определяют конкретный алгоритм поэтапного проникновения в суть исследуемого явления. Первым шагом социологической экспликации социально-экономического поведения является рассмотрение его в качестве одной из разновидностей социального поведения индивида (группы). Второй шаг представляет собой обоснование того методологического подхода, который бы позволил адекватным образом выявить специфику социально-экономического поведения, то есть поведения индивида (социальной группы) в экономической сфере. И наконец, третий шаг экспликации социально-экономического поведения представляет собой системно-интегративное осмысление дихотомии экономического и социального, позволяющее ввести понятие *социально-экономического поведения* как наиболее адекватно отражающее природу исследуемого феномена. Если на первом этапе применим общеметодологический, социально-философский подход, не требующий четкого разделения предметной и методологической специфик сопредельных социальных наук, то для осуществления последующих этапов необходимо всестороннее понимание как специфики предмета экономической социологии, так и принципиальных особенностей экономического и социологического подходов к изучению этого явления.

Рассмотрение социально-экономического поведения как особой разновидности социального возвращает ученого к переосмыслению общефилософских категорий активности, деятельности, поведения и их соотношения, взаимосвязи. Если категории «деятельность», «активность» являются однопорядковыми по своей сути и приобретают несколько отличные друг от друга значения только в случае конкретной смысловой (ситуационной, контекстной) нагрузки, то понятие поведения является производным от них и характеризует форму их прояв-

ления. Под социальным поведением обычно понимается социальный (коммуникативный) способ осуществления деятельности личности или группы, экстериоризация их мотивов, ожиданий и установок, то есть внешнее проявление внутренней, смысловой стороны человеческих действий. Иными словами, социальное поведение представляет собой внешне наблюдаемую систему действий (поступков) людей, в которой реализуются внутренние побуждения человека, выявляются его конкретные диспозиции. Как подчеркивала Т.Заславская, «поведение выражает осознанный характер деятельности, ее субъективное начало, ее зависимость от социальных качеств людей» [37, с.49].

В современной социологии существуют два взаимосвязанных толкования социального поведения – бихевиористское и институционалистское. Первое в качестве «клеточки» поведенческих феноменов принимает акт, дискретное, ситуативно обусловленное отдельное действие (Б.Скиннер, Дж.Хоманс, Г.Саймон), второе – упорядоченную и целенаправленную систему действий, линию поведения, стратегию жизнедеятельности (П.Сорокин, Т.Веблен, Дж.Коммонс, Т.Парсонс). Несмотря на затянувшиеся дискуссии между сторонниками бихевиористского (рефлекторно-ситуативного) и институционалистского (ценностно-нормативного) понимания социального поведения и, в определенном смысле, противоположность их позиций, в действительности каждая из них компенсирует недостатки другой, а альтернатива уступает место взаимодополнению. Это чувствовал, пытаясь «примирить» их в своей теории «символического интеракционизма» (как разновидности социального бихевиоризма), американский философ и социальный психолог Дж.Мид. Он искал организующее начало социального поведения и компромисс между двумя основными элементами структуры личности – «*Me*» («меня») и «*I*» («я») в символическом взаимодействии людей, при котором «*Me*» связано с традициями, культурными и институциональными ограничениями нашего восприятия,

с тем влиянием, которое оказывают на нас другие, а «I» воплощает в себе индивидуальное, творческое начало автономного поведения человека, его реакцию на внешние стимулы и действия.

Реальное поведение субъектов хозяйственной деятельности, в том числе в условиях рыночных отношений, объединяет в себе рефлекторно-ситуативные и ценностно-нормативные элементы. В целом же экономическое поведение как разновидность социального поведения понимается автором в веберовском духе. Как известно, М.Вебер под социальным действием понимал такое поведение, с которым действующий индивид связывает субъективно полагаемый смысл и которое ориентировано на другого индивида. «“Социальным” действие становится только в том случае, – писал М.Вебер, – если по предлагаемому действующим лицом или действующими лицами смыслу соотносится с действием других людей и ориентируется на него» [38, с.602–603]. Соответственно, хозяйственная деятельность индивида только тогда становится социальным действием, когда при распоряжении определенными экономическими благами принимаются во внимание другие индивиды, и это содержательное действие ориентировано на них.

Для выяснения видовой специфики социально-экономического поведения необходимо, как уже отмечалось, четкое понимание предмета экономической социологии и методологического баланса между экономическим и социологическим подходами. Научная систематизация накопленных знаний выявила два основных подхода к определению предмета и содержания экономической социологии – инверсионно-ассимиляционный и системно-интегративный.

Ассимиляция означает поглощение парадигмой и логикой социологической системы знаний категорий и понятий экономической науки или, наоборот, поглощение последнею определенных, «подходящих» категорий и понятий социологии. При ассимиляционном подходе существуют как бы две экономические социологии –

«экономическая социология» социологов и «экономическая социология» экономистов. В связи с этим Р.Сведберг обращал внимание на то, что до определенного времени социологическая и экономическая теории развивались более или менее независимо друг от друга. Одним из нежелательных последствий этого стала весьма малая способность их взаимопроникновения. Й.Шумпетер в 1954 году пошутил по этому поводу, сказав, что в результате экономисты создали собственную «примитивную социологию», а социологи – собственную «примитивную экономику» [39, с.264]. Однако всего два года спустя, в 1956 году Т.Парсонс и Н.Смелсер в своей совместной работе «Хозяйство и общество» показали, что экономическая и социальная теории могут быть интегрированы плодотворным образом. Однако и сегодня Р.Сведберг критически оценивает сложившуюся ситуацию: «Социологи думают, что экономическая социология принадлежит им, экономисты считают ее по преимуществу экономической дисциплиной. Когда они встречаются, то не понимают друг друга, хотя у них под ногами общая почва. В действительности единственная сила социологов в том, что у них есть хорошо разработанная концепция социальных норм и институтов. В новой институциональной экономике все это существует в урезанном виде, у них есть только скелет, который не облечен плотью и кровью. Все их туманные представления об институтах ничего общего не имеют с настоящей социологией» [40].

Развитие экономической науки в последние годы все чаще встречает на своем пути такие хозяйственные проблемы, решение которых при помощи только экономического инструментария становится уже невозможным и требует привлечения знаний из области других общественных наук, прежде всего социологии. Происходит, как правильно подметил А.Нестеренко, постепенный синтез экономики и других дисциплин в направлении создания интегральной теории человеческого поведения [21, с.167]. Рождаются и все увереннее заявляют о себе принципиально новые направления и понятия теорети-

ческой мысли: «социальная экономика», «институциональная экономика», «социальный капитал», «человеческий капитал», «культурный капитал», «экономическая культура» и т.п. То, что еще вчера воспринималось как «не стыкуемое» между собой, относящееся к различным сферам социальной реальности, сегодня мыслится как единое взаимосвязанное целое, без учета которого приблизиться к познанию научной истины невозможно ни в методологическом, ни в концептуальном плане. Предметом экономической науки сегодня все чаще и все больше становится та экономическая деятельность с ее технологиями и механизмами, которая одновременно является социально-коммуникативной, социально-психологической, социокультурной и институциональной деятельностью и которую сложно (да и не нужно) вычленять из целостной деятельности единого человеческого существа и односторонне исследовать под узкоэкономическим углом зрения.

Сама логика познания действительности, принцип объективности и стремление к истине как к высшей цели и критерию научности направляют ученых в русло методологического реализма и поиска наиболее адекватных подходов к осмыслению социально-экономических явлений. Применительно к социологическому анализу экономической сферы как более всеохватывающему, социально ориентированному подходу речь идет, по сути, о «социологической инверсии». Сущность последней, как отмечает В.Верховин, состоит в социологической интерпретации макро- и микроэкономических моделей, применяемых в экономической теории. Это позволяет включать экономические модели в систему социологического знания, сохраняя тот рациональный базис, на котором они построены и, одновременно, наполняя их социологическим содержанием [41, с.52]. Иными словами, речь идет о «переводе категориально-понятийных и смысловых структур экономических абстракций на социологический язык, более близкий... миру реального, живого человеческого поведения» [41, с.88]. Естественно, что

«перевод экономических абстракций» на социологический язык либо не всегда возможен, либо выглядит чем-то искусственным и поэтому не «работает». Он уместен и конструктивен лишь при анализе тех явлений хозяйственной жизни, в которых нельзя пренебрегать их «социальным субстратом», то есть тех экономических фактов и процессов, в которых укоренено социальное действие, социальная атрибутика. Этот достаточно перспективный подход, впервые примененный еще Й.Шумпетером, к сожалению, по мнению российских ученых, не получил должного распространения в современной экономической социологии [41, с.52].

Инверсионный подход отличается от ассимиляционного вычленением из предметного поля экономической теории таких принадлежащих ему социальных явлений, где инверсия логически оправданна. С другой стороны, социологическая инверсия отчасти совпадает с ассимиляционным подходом, растворяя экономические понятия в социологическом «бульоне». Социологическая инверсия представляет собой, таким образом, выборочный, предметно ориентированный, по критерию наполненности исследуемых в экономической сфере процессов и явлений социальным содержанием, ассимиляционный подход. Поэтому, по мнению автора, следует говорить о едином, инверсионно-ассимиляционном подходе, который, хотя и обогащает предмет исследования, расширяет возможности познания, вместе с тем, в зависимости от конкретной позиции ученого, содержит в себе опасность гипертрофии той или иной грани социального целого. Независимо от того, идет ли речь об экономическом или социологическом «империализме» при ассимиляционном подходе, либо о методе социологической инверсии, искусственное преувеличение какой-либо из составляющих приводит к дисбалансу всего целого и, как следствие, к односторонности и искаженности познания.

Системно-интегративный подход выгодно отличается от инверсионно-ассимиляционного тем, что при выяснении природы и сущности социально-экономического

поведения, он предполагает органичное соединение, пересечение родовых социальных и видовых экономических свойств-атрибутов человека и его поведения. Чтобы глубже осмыслить этот наиболее адекватный природе исследуемого феномена подход, целесообразно подробнее остановиться на его составляющих, выявить общее и особенное в экономической и социологической точках зрения. Прежде всего, обратимся к предметному содержанию экономической и социологической наук. Согласно Г.Беккеру, существуют, как минимум, три определения экономической науки: 1) с точки зрения распределения материальных благ ради удовлетворения материальных потребностей; 2) как дисциплины, исследующей рыночный сектор; 3) как науки, изучающей человеческое поведение в процессе распределения ограниченных средств для определения конкурирующих целей [42, с.24–25]. Социология же изучает общество в целом и то, как эта целостность определяется взаимодействием ее составных частей. Объединяя усилия других социальных наук, она составляет целостную картину социальной реальности. Это в полной мере относится к любой отраслевой социологии, в том числе экономической как новой научной дисциплине, выросшей на стыке экономического и социологического знания в 50–60-х годах прошлого века (а в государствах постсоветского пространства еще позже, на рубеже 80–90-х годов).

Интеграция различных ветвей социального древа познания отражает как внутренние эволюционные процессы, происходящие в мире научных идей (экономизацию социологической мысли и социологизацию экономической теории), так и процессы социальной реальности (экономизацию социальной жизнедеятельности и социализацию экономической жизни). При этом, как отмечает Т.Александрова, «содержательное взаимодействие различных самостоятельных отраслей знаний дает новый стимул для их развития», и глубоко дифференцированные научные знания объединяются в целостную, непротиворечивую систему. На основе этого происходит каче-

ственный переход от предметно ориентированного к проблемно ориентированному знанию [43, с.31].

В свое время Т.Парсонс писал, что экономическая социология – это самостоятельная дисциплина, родственная социологии и требующая точного определения своего предмета [13, с.28]. Согласно Н.Смелсеру, экономическая социология изучает взаимоотношения между экономическими и неэкономическими аспектами общественной жизни. В постсоветской экономической социологии в качестве ее предмета понимается, как правило, экономическое поведение. В.Радаев считает, что: «экономическая социология изучает экономическое действие как форму социального действия» [44, с.108]. В.Верховин рассматривает экономическое поведение как предмет экономической социологии в контексте ряда экономических проблем: проблемы социального «субстрата» экономических процессов, «социального порядка» и институционального каркаса экономического поведения, изучения субъектов экономического действия, их экономической культуры и т.п. [41, с.9–15]. Емкое определение экономической социологии принадлежит российскому исследователю ее истории Ю.Веселову: «Назначение экономической социологии как науки состоит в исследовании взаимодействия экономики и общества, в анализе неэкономических факторов экономического развития, в объяснении мотивов и смыслов экономического поведения людей» [45, с.9]. При таком подходе экономическая социология обогащает и дополняет экономическую науку в широком смысле слова, раздвигая горизонты объемного видения социально-экономических проблем. Одновременно она «помогает» и социологии в целом, раскрывая не только взаимосвязь, но и обусловленность социальных явлений экономическими.

На первый взгляд объект исследования экономической теории и экономической социологии практически одинаков – экономическая сфера жизнедеятельности общества. Главный водораздел проходит в предметной области исследования, в методическом арсенале и, глав-

ное, по линии методологических предпосылок анализа человеческого поведения. Если экономическая теория в значительно большей степени изучает отношения, ове­щественные в потоках материальных, финансовых, информационных ресурсов, готовой продукции и услуг, то социология более ориентирована непосредственно на человеческое поведение и социальные связи [44, с.107]. Наиболее существенные моменты, отличающие экономический от социологического подхода к анализу экономической жизни, можно свести к трем обобщенным пунктам, выделенным еще на заре становления экономической социологии Н.Смелсером:

1. Предмет исследования: в отличие от экономистов, изучающих производство, методы организации ресурсов и распределения богатства, социологи, интересуясь этими вопросами, главное внимание сосредоточивают на других сторонах экономического поведения. Во-первых, они рассматривают его как конкретный случай общего социального поведения. Во-вторых, они интересуются изучением экономического поведения как комплексов ролей и социальных организаций. В-третьих, социологов интересует объяснение вариаций в социальной структуре экономической деятельности и вариаций в поведении, связанном с этой социальной структурой.

2. Количество учитываемых при анализе факторов и причин, обуславливающих экономическое поведение: социолог, изучающий то же самое явление, что и экономист, например, заработную плату, в своем анализе будет рассматривать гораздо более широкий круг социальных причин и следствий.

3. Четкость, стройность теоретических разработок: «...теоретическое совершенство достигается нередко ценной чрезмерного упрощения экономистами связей между экономическими и прочими социальными переменными» [13, с.190]. Социологу, избегающему упрощенчества, сложнее выстроить строгую теорию. Поэтому базовые модели человека, с помощью которых экономисты и социологи пытаются объяснить его поведение в

экономической сфере, не только имеют принципиальное отличие, но и с разной степенью точности могут быть формализованы и переведены на математический язык. Более детальная сравнительная характеристика экономической социологии и экономической теории (по целому ряду позиций: понятие актора, понятие экономического действия, ограничения хозяйственного действия, отношение хозяйства к обществу, цель анализа, используемые методы, интеллектуальные традиции) дается в работе Н.Смелсера и Р.Сведберга «Социологический подход к анализу хозяйства» [7, с.29–34].

С формальной стороны и экономическая теория, и экономическая социология изучают экономическое поведение. Однако расставляемые при этом экономсоциологами акценты – на «социальном субстрате», социальной укорененности экономического действия, его социокультурных и институциональных составляющих, относительной рациональности, а порой и иррациональности осуществляемого людьми выбора, мотивационном механизме экономического поведения и комплексной характеристике самих субъектов хозяйствования – определяют специфику социологического подхода и конструируют экономическую социологию как самостоятельную науку.

Главными оппонентами социологического подхода к анализу экономического поведения сегодня являются сторонники теории «экономического империализма», в частности Г.Беккер, утверждающий, что экономический подход, уникальный по своей силе, может быть применен к любой форме человеческого поведения. Сердцевину экономического подхода, в его понимании, образуют «связанные воедино предположения о максимизирующем поведении, рыночном равновесии и стабильности предпочтений» [42, с.27]. При этом речь идет о стабильном характере не всех, а лишь глубинных предпочтений, определяемых через отношение людей к фундаментальным аспектам их жизни: здоровью, престижу и т.д. Оговаривается и информационный аспект. Экономический подход, по мнению Г.Беккера, в противовес мне-

нию основоположников этого подхода, вовсе не предполагает, что все участники рынка обладают полной информацией или совершают сделки, не требующие транзакционных издержек для их заключения. Признание этого факта не следует смешивать с иррациональностью или непоследовательностью поведения. Тем более, что он не влияет на всеобъемлющий статус экономического подхода, предлагающего плодотворную, унифицированную возможность для понимания всего человеческого поведения: максимизация полезности при стабильном наборе предпочтений и накапливании оптимальных объемов информации и других ресурсов на множестве разнообразных рынков. Однако даже Г.Беккер, апологет экономического подхода к анализу человеческого поведения, вынужден признать, что «многие его формы не получили пока объяснения и что учет неэкономических переменных, а также использование приемов анализа и достижений иных дисциплин способствуют лучшему пониманию человеческого поведения» [42, с.38].

Идея всеобщности, универсальности экономического подхода к анализу любого вида человеческого поведения является примером крайней формы проявления «экономизма», абсолютизирующего роль экономики в жизни общества и человека, умалая социальную природу экономики, а также неадекватно перенося чисто экономические подходы и методы на исследования отличных от предмета экономической науки социальных объектов. Как известно, «экономизм» жестко критиковал еще Э.Дюркгейм, отрицавший резкую грань между экономическим и социальным началами. В начале XX столетия развернутую критику методологической ограниченности «экономизма» дал С.Булгаков. Среди современных экономистов и социологов также немало тех, кто резко критически относится к подобным идеям.

Тенденция дифференциации экономического и социологического подходов имеет длительную историю, отражающую различные этапы эволюции взглядов на экономическое поведение и так называемую рабочую модель

человека как субъекта экономической жизни. Основными структурными элементами любой рабочей модели как инструмента исследования экономического поведения являются три предположения: о целевой функции экономической деятельности человека, о степени его информированности и о когнитивных способностях человека.

В свое время в рамках экономической теории за исходную схему анализа экономического поведения была взята модель «экономического человека» (*homo economicus*). Свое начало она берет от принадлежащего А.Смиту концепта автономного индивида, движимого двумя природными мотивами – своекорыстным интересом и склонностью к обмену. Эта мысль английского экономиста, высказанная в его работе «Исследование о природе и причинах богатства народов»*, стала незыблемой аксиомой неоклассической теории (Ф. фон Хайек, Л. фон Мизес, М.Фридмен и др.) и составила основу «мейнстрима» в современной экономической науке, несмотря на то, что в другой своей работе, «Теории нравственных чувств», А.Смит подчеркивал неправомочность сведения многообразных хозяйственных мотивов к голому экономическому интересу**. По мере появления новых идей (понимание «экономического человека» как теоретической абстракции у Дж.Милля, признание социальной

* «Каждый отдельный человек старается употреблять свой капитал так, чтобы продукт его обладал наибольшей стоимостью. Обычно он и не имеет в виду содействовать общественной пользе. Он имеет в виду лишь собственный интерес, преследует лишь собственную выгоду, причем в этом случае он невидимой рукой направляется к цели, которая не входила в его намерения. Преследуя свои собственные интересы, он часто более действенным образом служит интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремится служить им» [46, с.332].

** «...Отдавать свое сочувствие другим и забывать самого себя, ограничивать, насколько возможно, личный эгоизм и отдаваться сладостной,нисходятельной симпатии к другим представляет высшую степень нравственного совершенства, к какой только способна человеческая природа» [цит. по: 47, с.13].

обусловленности экономики и регуляции экономического поведения нравами, обычаями или правом у сторонников «национальной» (исторической) школы политической экономии, институциональные подходы Т.Веблена и др.) классическая модель homo economicus, базирующаяся на принципах рационализма, индивидуализма и удовлетворения личного материального интереса, постепенно «гуманизируется», «социализируется» и «институционализируется».

Модель homo economicus прошла длительный и сложный путь эволюции как в теоретическом, так и в практически-прикладном ее значении. Эволюция модели homo economicus в ее историко-теоретическом аспекте хорошо изложена российским ученым В.Автономовым [48]. Сформировавшись как идеологическая доктрина большого бизнеса к началу XX столетия, она приобрела конструктивно-инструментальный характер в практике тейлоризма и фордизма. Долгие годы практический homo economicus развивался и утверждался в индустриальном производстве благодаря известным принципам рациональной (позже – научной) организации труда Ф.Тейлора и Г.Форда-старшего. В этих принципах отражались конкретно-исторические реалии механизации труда и положение человека в производстве в качестве, по К.Марксу, «частицы частичной машины». Отсюда – примат вещественного фактора производства над личностным; прагматический редукционизм; дуальный принцип управленческих отношений (управляющий–управляемый, команда–исполнение). Социальной стороной всех этих принципов являлся «грубый материализм» экономически одномерного человека, его отчуждение от общества и самоотчуждение и, наконец, его фактическая объектность, лишенная каких-либо признаков субъектной самодостаточности в сфере трудовой деятельности. Тейлоровский абсолют экономической мотивации несколько смягчался социально-патерналистскими компенсаторами фордизма – созданием тепличных микроусловий для «своих» рабочих в качестве противовеса «тер-

рору машин» (конвейеру), но при этом господство экономического редуционизма оставалось. Это был апогей homo economicus, апогей квазиспецифики экономических начал человеческого рода. Лишь с возвышением уровня производительных сил экономическая односторонность, соответствующая «частице частичной машины», выявила свою дискомфортность, в результате чего известный Хоторнский эксперимент в конце 30-х годов дал импульс развитию системы «человеческих отношений» (Э.Мэйо). Но выйти из состояния homo economicus благодаря системе «smiling» и расчетливой функциональной «доброжелательности» при сохранении прежних экономических структур и институтов человеку не удалось: «человеческие отношения» оказались всего лишь заманчивой игрой в доброжелательность, а по большому счету – модифицированным вариантом все того же традиционного тейлоризма. И лишь впоследствии с приходом автоматических устройств и компьютерной техники, когда в развитых странах заметно повысился жизненный уровень подавляющего большинства граждан и стал ощутимым постиндустриализм, модель homo economicus была радикально переосмыслена – вначале в известной концепции «Х»–«У» Д.Макгрегора, а затем в самых различных школах и направлениях экономической науки и социологии.

Так, к примеру, современная рабочая модель «экономического человека», описанная американскими экономистами К.Бруннером и У.Меклингом, обозначается аббревиатурой REMM – «Resourceful, Evaluating, Maximizing Man» (изобретательный, оценивающий и максимизирующий человек), а расширительная, усовершенствованная с учетом социокультурных факторов модель – аббревиатурой RREEMM, то есть «Resourceful, Restricted, Expecting, Evaluating, Maximizing Man» (изобретательный, испытывающий ограничения, имеющий ожидания, оценивающий, максимизирующий человек) [48, с.47]. В некоторых пунктах модель Бруннера и Меклинга несколько отходит от традиционного неоклассического

постулата максимизации (в сторону ограниченной рациональности, возможности оппортунистического поведения), приближаясь к основополагающим идеям институциональных трактовок экономического поведения.

Несмотря на определенные отступления по мере развития теоретических представлений от исходной модели «экономического человека», приверженность к принципиальным допущениям, определяющим ядро модели *homo economicus*, сохраняется. К основным из них относятся положения, согласно которым: 1) человек рассматривается вне социальной связи, как атомизированный, эгоистичный индивид, стремящийся к собственной выгоде; 2) «экономический человек» предельно рационален с точки зрения механизма принятия решения (постановка цели, расчет издержек, выбор средств достижения целей); 3) «экономический человек» действует в идеальной среде рыночного равновесия спроса и предложения; 4) основные экономические предпочтения человека достаточно стабильны; 5) человек обладает полной информацией о той ситуации, в которой он действует; 6) поведение человека прогнозируемо и регулируемо (в силу знания его предпочтений, управления законами рыночного равновесия и возможности изменения законодательных актов, в рамках которых действует человек).

В социологии гораздо сложнее выделить единую модель человека – как в силу различного понимания методологического индивидуализма, так и из-за плюралистичности социологического подхода вообще. Что касается методологического индивидуализма, то общим для экономики и социологии в нем является только название, а содержание существенно отличается. Как подчеркивает В.Радаев, «индивидуализм *homo economicus* тесно сопряжен с его атомизмом, с относительной неразвитостью принимаемых им решений и установлением опосредованной социальной связи (преимущественно через соотношение результатов действия). Социологический индивидуализм – явление другого методологического порядка. Индивидуализм рассматривается здесь

в совокупности своих социальных связей и включенности в разнородные социальные структуры. Общество в данном случае не просто витает как абстрактная предпосылка, но зримо присутствует в ткани индивидуального действия. Всякий социологический индивидуализм, таким образом, весьма относителен» [44, с.108].

Плюралистичность предпосылок социологического анализа обусловлена имплицитным холизмом социологии как науки об обществе в целом. Когда мы говорим о социальной реальности и вычленяем в ней, например, социальную структуру или различные типы социально-экономического поведения социальных субъектов, то имеем в виду не одномерное, а многомерное (по разным признакам) социальное пространство. Выбирая в этом многомерном социальном пространстве некую точку как исходную клеточку для анализа данной социальной реальности, мы видим, что она является одновременно и точкой отсчета действия конкретного социального субъекта, и точкой взаимодействия данного социального субъекта с другими, и точкой социально-статусной определенности субъекта, находящегося в пересечении множества социальных полей. Помимо объективных социальных условий на специфику ролевого (статусного) поведения субъекта существенное влияние оказывает социально-психологический тип личности субъекта. Именно он определяет характер восприятия социальной и культурной среды с последующей рефлексией в соответствующих ценностных установках и суждениях и, как следствие, выбором конкретного типа поведения.

Базовой моделью «социологического человека» можно назвать модель, предложенную С.Линденбергом и обозначенную аббревиатурой SRSM – «Socialized, Roleplaining and Sanctioned Man» (социализированный, исполняющий роли и санкционируемый человек) [49]. Для эмпирической социологии С.Линденберг вводит еще одну модель OSAM – «Opinionated, Sensitive, Acting Man» (имеющий мнение, восприимчивый, действующий человек). Это означает, что в своем поведении человек ориентиру-

ется на принятые ценности и нормы, ведет себя в соответствии с ролевыми ожиданиями, а в выборе средств достижения целей руководствуется не столько разумом, сколько эмоциями и традициями [48, с.40].

В целом, в отличие от *homo economicus*, *homo sociologicus* является человеком, не независимым, а подчиненным общественным нормам, не только эгоистично мотивированным, но и способным к альтруизму, рациональным лишь в определенной степени (вплоть до иррациональности) и к тому же недостаточно информированным и компетентным. Такое понимание менее абстрактно, но более расплывчато, а потому существенно ограничивает возможности построения стройной теории поведения с ее последующей математической интерпретацией.

Рассмотренные модели как «априорно-теоретические конструкции» аналитического механизма познания социальной реальности имеют свои «плюсы» и «минусы», отражая изолированные аспекты человеческой личности. В действительности в социальной жизни переплетены всевозможные стороны жизнедеятельности человека. Именно это подталкивает сегодняшних исследователей к поиску конструктивно иной модели социально-экономического поведения, наиболее адекватно отражающей многогранность реальности. Конструирование такого *homo socioeconomicus*, или «человека реального» предполагает не просто синтез, комбинацию уже имеющихся моделей, а их креативное сближение на социальной оси между двумя полюсами экономического и социологического подходов. Принципиальными характеристиками модели социально-экономического поведения «человека реального» являются учет экономической и социокультурной детерминации этого поведения при возрастающей роли последней, преимущественно реально-практический, а не логический характер выбора субъектом конкретного варианта поведения, усложнение и обогащение мотивов социально-экономического поведения, учет неопределенности социально-экономической среды, в которой действует человек. «Человек реальный»

может быть представлен в виде целой галереи фигур, через ряд типов действий, а homo economicus и homo sociologicus становятся его крайними случаями. «Помещение человека в континуум между крайними, радикальными позициями не только снимает противопоставление этих двух типов действия, но и придает ему активное субъективное начало. Мы говорим о человеке, не просто информированном, но и пытающемся узнать что-либо новое для активизации своей хозяйственной деятельности; человеку, который не только следует нормам, но и социализируется. При этом он способен поступать вопреки очевидной рациональности или устоявшимся нормам, переходя от логики экономически ориентированного к логике социально ориентированного действия, и обратно» [47, с.26].

Это, как утверждают В.Радаев и Н.Сухорукова, ставит перед экономической социологией две методологические задачи: 1) построение вместо единой модели homo типологий по целому ряду шкал, связывающих (и одновременно противопоставляющих) экономически и социально ориентированные действия; 2) выявление социально-экономических условий, при которых осуществляется взаимопереход экономически и социально ориентированного действия [44, с.110; 47, с.26–27].

Итак, согласно спиралеобразному алгоритму развития человеческого бытия и мысли, мы вновь возвращаемся к идее конструктивного синтеза экономических и социологических подходов, единому системно-интегративному подходу. Тем более, что методологическое равноправие экономической и социологической аналитики теоретически неправомерно, так как социологический анализ экономической жизни общества, как уже отмечалось, шире экономического. Идея интегрального подхода не нова. Достаточно вспомнить междисциплинарный, синтетический подход Й.Шумпетера (в соответствии с которым экономическая социология как элемент социальной экономики должна изучать как субъектную составляющую экономических процессов, так и институ-

циональный и социокультурный каркас, в рамках которого протекает экономическая жизнь), институциональный анализ экономического действия (поведения) Т.Парсонса (согласно которому система институциональных и социокультурных детерминант определяет алгоритм экономического действия как частного случая социального действия), модели экономического поведения представителей «новой экономической социологии» Х.Уайта и М.Грановеттера (рассматривающих экономическое поведение как особую социальную конструкцию из множества составляющих, детерминированную всей сетью социальных отношений), концепцию социэкономии А.Этциони и т.д. Сама история развития экономической и социологической мысли шаг за шагом выверила и подтвердила необходимость и целесообразность применения комплексного социально-экономического подхода к анализу экономической жизни и социально-экономического поведения в частности.

Прежде чем перейти к заключительному шагу социологической экспликации социально-экономического поведения, целесообразно кратко остановиться на его определениях, имеющих в современной научной литературе. Большинство авторов рассматривают экономическое поведение как целерациональное, оптимизирующее или максимизирующее поведение человека в процессе общественного воспроизводства, связанное с выбором наиболее выгодных альтернатив. В.Тамбовцев считает, что экономическое поведение – это целерациональное поведение, в котором выбор вариантов действий регулируется критерием максимизации прибыли [50, с.46]. К.Эрроу под экономическим поведением понимает действия «экономических агентов», то есть участников хозяйственного процесса, направленные на выбор наиболее выгодных альтернатив [51, с.98]. Г.Соколова, подчеркивая роль социокультурных факторов, пишет, что «экономическое поведение – это поведение, связанное с перебором экономических альтернатив с целью относительно рационального выбора, во многом обусловленного состо-

янием экономического сознания в обществе, экономическим мышлением, экономическими интересами и социальными стереотипами индивидов и групп» [52, с.252]. Т.Архипова рассматривает экономическое поведение как «совокупность поступков, действий людей, совершаемых в процессе их экономической деятельности, в производстве, распределении, обмене и потреблении материальных благ и услуг, направленных на субъективную оптимизацию результатов этой деятельности вследствие сопоставления имеющихся ресурсов с возможными выгодами от их использования» [53, с.6]. Т.Шестовских отмечает, что «экономическое поведение является системой социальный действий, связанных с получением выгоды от обращения ограниченных ресурсов» [54, с.116]. В этом русле наиболее структурированное определение экономического поведения принадлежит В.Верховину, который понимает его как систему социальных действий, «которые, во-первых, связаны с использованием различных по функциям и по назначению экономических ценностей (ресурсов) и, во-вторых, ориентированы на получение пользы (выгоды, вознаграждения, прибыли) от их обращения» [28, с.65]. Эти ресурсы (материальные и финансовые активы, знания, навыки, способности, статусы, информация и т.п.) относятся к средствам и методам достижения поставленных целей и определяют в процессе их использования степень рациональности экономического поведения.

Другие ученые акцентируют взаимосвязь экономического поведения и культуры. Так, Н.Сухорукова определяет экономическое поведение как категорию, выражающую отношения между людьми в процессе совместной экономической деятельности, которые определяются степенью соответствия уровня их экономической культуры динамике социальных процессов общества, опосредуются системой ценностных предпочтений субъектов деятельности и включают множество типов действий [47, с.38]. С.Ченцова рассматривает поведение как результат усвое-

ния экономической культуры, ядро которой составляют ценностные ориентации, нормы и мотивация [55, с.12].

Ряд авторов дают слишком общие определения экономического поведения как деятельности человека в экономической сфере. Н.Полякова под экономическим поведением понимает форму активности человека как экономического агента, то есть его осознанную деятельность в сфере хозяйствования [56, с.9]. А.Слободской говорит о поведении вообще, трактуя его как базирующуюся на системе потребностей активность человека, определяемую смыслом, ценностью и значением и порождающую мотивацию и готовность действовать определенным образом [57, с.11]. Лишь немногие исследователи используют понятие «социально-экономическое поведение» (Т.Заславская, Р.Рывкина, В.Пилипенко, Т.Самборская). Т.Самборская, в частности, считает, что «сугубо экономическим можно назвать поведение индивидов и трудовых коллективов именно в сфере непосредственного производства, а поведение их в сферах обмена, распределения и потребления следует рассматривать как социально-экономическое» [58, с.10]. Т.Заславская определяет социально-экономическое поведение как «систему взаимосвязанных поступков и действий, совершаемых трудящимися в социальной и экономической сферах общества, исходя из своих интересов, в целях удовлетворения своих материальных, социальных и духовных потребностей» [59, с.24]. Как видно уже из этих определений, за одним и тем же термином стоит различное понимание сути. Хотя, по мнению автора, именно термин «социально-экономическое поведение» наиболее точно отражает интегральные характеристики поведения людей в экономической сфере, рассматриваемого как форма проявления одновременно и родовой, и специфической видовой деятельности человека.

Как свидетельствуют приведенные выше определения, понятие социально-экономического поведения, как правило, не эксплицируется с помощью четких критериев. Зачастую смешиваются не только разноуровневые, но и

разнокачественные понятия экономического и трудового поведения, экономического и хозяйственного действия и т.д. «Редко проводится и разграничение между “хозяйством” и собственно “экономикой”, которые неидентичны (отметим существенное различие между этими понятиями в немецком и русском языках, которое совершенно не фиксируется в английском), и соответственно между поведением хозяйственным и экономическим» [43, с.51].

Цель ведения хозяйства в традиционном понимании сводилась к удовлетворению различных потребностей членов сообщества, а приобретение благ выступало средством достижения этой цели. При этом хозяйственное поведение подчинялось принятым в обществе нравственным и прочим социальным нормам и правилам. Экономика, как считал К.Поланьи, была «вложена» в примитивных, древних и средневековых обществах в социальные отношения и определялась ими. По мере развития рыночного обмена и всеобщей «экономизации» общества происходит «великое преобразование» – подчинение общества хозяйству, рынку и выделение хозяйства в относительно самостоятельную и обособленную от других подсистем общества экономическую сферу. Приобретение благ, как средство в смысловых рамках понятия хозяйства, превращается в цель хозяйствования в терминах экономики. Как пишет Т.Александрова, «не само по себе приобретение полезных благ и их использование, а их учет, исчисление и соизмерение посредством цены (то есть особая роль денег) конституирует экономику как отличную от других сферу социальной жизни» [43, с.54], в связи с чем аргументированно и последовательно отстаивается необходимость разграничения хозяйственного и экономического поведения. Т.Александрова утверждает, что «экономическое поведение имеет своей предпосылкой принятие целостной системы норм и ценностей, весьма радикально отличающейся от ценностных коррелятов натурального хозяйства» [43, с.58]. Экономическое поведение отличается от хозяйственного по целому ряду параметров: цели деятельности, отноше-

нию к социальным ценностям, характеру социальных связей, критериям оценки деятельности и роли денег и монетарного поведения. Если целью хозяйственного поведения является приобретение средств для удовлетворения потребностей, то для экономического поведения накопление средств выступает самоцелью. Хозяйственное поведение основано на персонализированных социальных связях, личной вовлеченности индивидов в хозяйственный процесс и подчинено социальным целям и нормам. Социальные связи в процессе экономического поведения носят обезличенный, анонимный, формализованный характер, а экономические ценности возвышаются над социальными. Критерием оценки хозяйственного поведения является обеспечение существующего образа жизни со второстепенной ролью денег (денежных регуляторов). Для экономического поведения именно соизмерение затрат и результатов посредством денег, выступающих «всеобщим опосредованием любых форм и проявлений хозяйственной активности», является главным оценочным критерием [43, с.59–60].

Итак, экономическое поведение на определенных этапах развития общества в силу абсолютизации и гипертрофии экономической рациональности и доминирования монетарных регуляторов выделяется из хозяйственного поведения. Однако, как указывает Т.Александрова, в реальной жизни правильнее говорить о более «экономическом» или более «хозяйственном» типах поведения, ибо выделенные категории являются не более чем идеальнотипическими конструктами. Действительно, в современном обществе хозяйственное поведение в той или иной форме присутствует внутри экономического поведения. Думается, что понятие «хозяйственное поведение» не только имеет право на жизнь, но и представляет собой существенную ступеньку в познании социально-экономического поведения. С одной стороны, хозяйственное поведение входит как составная часть в социально-экономическое поведение. С другой стороны, в такой интерпретации оно представ-

ляет собой его «зародышевый» вариант и отличается лишь степенью зрелости различных составляющих.

Для экспликации социально-экономического поведения важно не только дать его определение, но и выявить основные элементы структуры этого поведения. Попытки вычлениить различные составляющие экономического поведения предпринимались неоднократно. Ю.Левада в числе признаков экономического действия указывал его рациональность (признавая ее неизбежную ограниченность в силу действия ценностно-нормативных регуляторов), целенаправленность, эффективность, эквивалентность и симметричность [60, с.79–88]. Н.Наумова в качестве фундаментальных признаков «обменного» действия (составляющего суть социально-экономического поведения) также отмечала эквивалентность, симметричность, опосредованность и гарантированность [61, с.3–17]. Другие исследователи акцентировали внимание на этосе экономического поведения (Ф.Бродель), на институциональном и социокультурном каркасе, в рамках которого он протекает (Й.Шумпетер, Т.Парсонс) и т.д.

Опираясь на идеи ученых, изучавших социально-экономическое поведение, и применяя системно-интегративный подход к его анализу, считаем правомерным в рамках социологической экспликации социально-экономического поведения выделить три его важнейших конституирующих признака: рациональность человеческой деятельности, ее прагматическую мотивацию и отношения социально-экономического обмена. Для более глубокого понимания предлагаемой структуры социально-экономического поведения необходимо детальнее остановиться на каждой из его основных составляющих.

Именно рациональность, понимаемая как разумность, целесообразность, обоснованность, составляет, как правило, основу социально-экономического поведения. Осмыслить рациональное ядро социально-экономического поведения невозможно без уяснения сути рационального и иррационального, соотношения экономической и со-

циальной рациональности, а также различных видов и степеней рациональности.

Согласно М.Веберу, специфической чертой человека является осмысленное целеполагание будущего действия. В его концепции только ценностно-рациональные и целерациональные действия являются социальными действиями в строгом смысле слова. «Чисто ценностно-рационально, – писал М.Вебер, – действует тот, кто, не считаясь с предвидимыми последствиями, действует в соответствии со своими убеждениями и выполняет то, чего, как ему кажется, требует от него долг, достоинство, красота, религиозное предписание...», то есть цель и сам процесс ценностно-рационального действия не расчленены. В отличие от этого *относительно* рационального действия целерациональное действие поддается расчленению во всех отношениях и является *абсолютно* рациональным. «Целерационально, – писал М. Вебер, – действует тот, кто ориентирует свое действие в соответствии с целью, средством и побочными последствиями и при этом рационально взвешивает как средства по отношению к цели, как цели по отношению к побочным следствиям, так, наконец, и различные возможные цели по отношению друг к другу» [цит. по: 62, с.73].

Веберовское понимание целерациональности дает мощный аналитический инструмент для современных исследователей. Так, в зависимости от способа представления цели сегодня выделяют инструментальную и ценностную (или экспрессивную) рациональность [63, с.56]. Инструментальная рациональность означает выбор средств, наиболее подходящих для реализации заданной цели, что в большей степени соответствует концепции рациональности неоклассической экономической теории. При этом рациональность может быть как объективной, так и субъективной (в зависимости от адекватности восприятия человеком окружающей среды). Экспрессивная (или ценностная) рациональность означает, что объектом выбора являются уже не средства, а сама цель. Ценностная рациональность нередко предполагает также выбор

между несколькими целями различного уровня и построение дерева целей, в котором цель более низкого уровня является средством реализации цели более высокого порядка. Понятие ценностной рациональности, таким образом, ближе социологическим и институциональным методологическим подходам. К тому же, сама действительность дает многочисленные примеры того, как люди действуют не в соответствии, а вопреки абсолютной рациональности. Часто они вообще не имеют никакого выбора. Они просто погружены в определенную социальную среду и вынуждены действовать, исходя из жестких экзогенных ограничений. Как остроумно подметил Дж.Дьюзенберри, «вся экономическая теория посвящена тому, как люди делают выбор; а вся социология посвящена тому, почему люди не имеют никакого выбора» [цит. по: 44, с.109].

Альтернативу инструментальной и ценностной рациональности можно рассматривать и как проблему соотношения рациональности и иррациональности поведения. При этом всегда следует уточнять, к чему именно относится иррациональность: к иррациональности (нерациональности) целей (как недостижимых в силу чего-то) или к неадекватности применяемых для достижения вполне реальных целей средств. В свое время В.Парето в концепции нелогичных действий указывал, что рациональное начало играет ключевую, но не абсолютную роль, а рациональный компонент уходит своими корнями в институциональную и социокультурную среду. По мысли Т.Веблена, в реальном экономическом поведении также всегда присутствуют рациональные и иррациональные моменты. Еще более жесткую позицию, по сути отрицающую рациональное начало в экономическом поведении, занимали Дж.М.Кларк и А.Пигу. Думается, что абсолютные критерии рациональности/иррациональности либо вообще не существуют, либо трудно определимы, поскольку то, что рационально в рамках одной культуры, может восприниматься как совершенно нерациональное в другой, а иррациональное с позиций узко экономиче-

ской рациональности является вполне рациональным с точки зрения социального рационализма. То есть речь идет о необходимости конкретно-исторического подхода к определению рациональности и рассмотрению не только экономической рациональности, но и более широкого понятия – социальной рациональности.

Экономическая рациональность в классической экономической теории как фундаментальная характеристика экономического поведения есть априорно заданный факт. В экономической социологии она является величинной переменной, поскольку находится на стыке социальной системы и личностной сферы субъектов, которым присущи неодинаковые когнитивные способности и многоуровневая мотивация. По мнению В.Верховина, «рациональность экономических действий предполагает применение разума как интеллектуального средства использования ограниченных ресурсов в процессе получения выгоды (пользы) от их обращения в соответствии с легитимным экономическим интересом и конкретными социальными стандартами рациональности» [41, с.109]. Понятно, что рациональность экономических действий как методологический принцип необходимо отличать от рациональности конкретных экономических действий реальных субъектов. Хотя рациональным нормам социально-экономического поведения можно обучать, из-за неодинаковых способностей к обучению степень рациональности этого поведения у разных людей будет отличаться.

Понятие социальной (содержательной) рациональности вновь возвращает нас к веберовскому «квартету» типов социального действия и к его перспективной идее деления рациональности на материальную и формальную (что в чем-то созвучно выделению содержательного и формального значений термина «экономический» у К.Поланьи). «Формальная рациональность хозяйства, – пишет Вебер, – определяется мерой технически для него возможного и действительно применяемого им расчета. Напротив, материальная рациональность характеризуется степенью, в какой снабжение определенной групп-

пы людей жизненными благами осуществляется путем экономически ориентированного социального действия с точки зрения определенных...ценностных постулатов...» [цит. по: 62, с.76]. Иными словами, формальная рациональность – это независимая от содержания, калькулируемая, поддающаяся количественному учету характеристика действия. Это – «рациональность сама по себе, взятая как самоцель» [цит. по: 62, с.77]. Материальная же (или содержательная) рациональность подчинена определенным ценностям, это рациональность для «чего-то». Именно материальная рациональность Вебера очень близка по своей сути к понятию социальной (социально-экономической) рациональности как базовой характеристики социально-экономического поведения.

Неоклассические экономические теории исходят из постулата полной рациональности, согласно которому индивид, принимающий решения, способен учитывать и учитывает все имеющиеся альтернативы для максимизации результатов своего поведения. Однако используемые при этом предпосылки относительно неограниченности внимания и интеллекта человека в действительности оказываются нереалистичными. Поэтому современные институциональные концепции, построенные на базе неопределенности социально-экономической среды* и учитывающие ограниченность счетных и познавательных возможностей людей, трансформируют представле-

* Следует отметить, что помимо неопределенности, связанной с риском отдельных действий и, как следствие, вариативностью их вероятностных последствий, а также с фактором ограниченности человеческих познавательных способностей, существует так называемая онтологическая неопределенность. Последняя означает, что информация о возможных будущих событиях просто отсутствует. Как правильно отмечает российский экономист А.Скоробогатов, «неопределенность рассматривается как свойство мира, а не (только) человека, в том смысле, что будущего до его наступления не существует, и поэтому онтологическая неопределенность имела бы место даже в случае совершенных познавательных способностей человека» [64, с.104].

ние о полной рациональности в идею ограниченной рациональности, «которая выражается не в максимизации целевой функции, а лишь в стремлении к максимизации» [63, с.63]. Принцип ограниченной рациональности, согласно одноименной концепции Г.Саймона, звучит так: «Способность человеческого ума формулировать и решать сложные проблемы едва ли сравнима по уровню с проблемами, решение которых необходимо для объективно рационального поведения в реальном мире» [цит. по: 65, с.71]. И далее, поскольку интеллект и внимание являются ограниченными ресурсами и человеческий разум не способен учесть все факторы, влияющие на принятие решения, «поиск максимума целевой функции крайне сложен, если вообще возможен, и индивиды преследуют стратегию поиска удовлетворения и ищут решение, удовлетворяющее наперед заданным ограничениям» [цит. по: 65, с.71].

Рациональность социально-экономического поведения формируется не столько благодаря индивидуальному человеческому разуму, сколько благодаря существованию определенных социальных институтов и правил поведения. Оно оформляется и структурируется конкретными институциональными рамками, что, в свою очередь, обуславливает не абсолютность, а относительность самой рациональности. Понимаемая таким образом социальная (содержательная) рациональность растворяется в многомерности реального человеческого поведения.

Универсальным критерием рациональности, по мнению многих ученых, выступает принцип максимизации. Сущность данного принципа составляет максимум эффекта (пользы, выгоды) при минимуме затрат внутренних и внешних ресурсов индивида (социальной группы). Максимизационная парадигма до сих пор лежит в основе большей части существующих определений экономического поведения. Хотя использование социально ориентированного подхода к анализу экономических явлений и учет современных тенденций и проблем развития человечества на первый план выдвигают не принцип

максимизации, а принцип экономии. При акценте на конечно-результатирующем моменте действия принцип экономии выступает как косвенный императив *максимизации*, при акценте на экономии, сбережении или накоплении внутренних и внешних ресурсов – как императив *минимизации*. Другими словами, речь идет либо о *максимуме достижений* при минимуме затрат, либо о *минимуме затрат* при максимуме достижений. Независимо от того, идет ли речь о максимизации успеха или минимизации затрат, мы имеем дело, по сути, с различными сторонами одного и того же принципа. Вместе с тем именно понятие минимизации, как подчеркивает украинский социолог Е.Суименко, в большей мере отвечает природе грядущего постэкономического общества, хозяйственная жизнь которого, очевидно, будет осуществляться главным образом не в эскалационном, а в воспроизводственном режиме, то есть будет ориентирована в условиях высокого уровня жизнеобеспечения и ограниченности ресурсов «чистой» природы в основном на сбережение имеющегося и минимизацию затрат [66, с.177]. В связи с этим конструктивной и целесообразной видится идея В.Верховина о трансформации максимизационной модели экономического поведения в ее более реалистичную разновидность – оптимизационную, связанную с выбором наилучшего в данных конкретных условиях варианта действия. «Основное возражение по поводу универсализации модели максимизации, – пишет В.Верховин, – возникает в том случае, когда мы, анализируя реальное экономическое поведение, констатируем пределы (лимиты) максимизирующего выбора. И здесь сразу возникает целый ряд противоречий и трудностей, которые в ряде случаев ставят под вопрос корректность использования и применения этой модели для объяснения реальных случаев (фактов), а также научных выводов, концепций и прогнозов, из нее вытекающих» [28, с.38–39]. Факторами, лимитирующими пригодность этой модели, по мнению В.Верховина, являются: неполнота знаний, не позволяющая делать оптимальный выбор; фактор неопреде-

ленности, проистекающий из экстраполяции оценок прошлых событий на будущее; иррациональность инновационных (предпринимательских) действий, не поддающихся рациональной реконструкции; интеллектуальная ограниченность субъектов, принимающих решения, и др. [28, с.40–64]. Таким образом, базовой характеристикой социально-экономического поведения выступает рациональность человеческой деятельности, понимаемая в содержательном смысле и основанная на принципе оптимизации выбора (затрат и результатов).

Другим исходным основанием и признаком социально-экономического поведения является прагматическая мотивация деятельности. Как правило, в своей повседневной жизни люди делают то, что соответствует их материальным и духовным интересам, что логично вытекает из самой структуры деятельности и ее нацеленности на удовлетворение определенных потребностей. Прагматический характер мотивации социально-экономического поведения может проявляться как в непосредственной, так и в опосредованной форме. Однако, как указывает Е.Суименко, прагматизм прагматизму – рознь. Есть прагматическая мотивация, построенная по известному принципу «*быть, чтобы иметь*», и есть прагматическая мотивация, соответствующая принципу «*иметь, чтобы быть*» [66, с.180]. В первом случае мы имеем дело с мотивом получения прибыли, с мотивом обладания, во втором – с мотивом бытия, мотивом обеспечения человека надлежащими условиями для его самовыражения, когда материальные ценности играют, прежде всего, инструментальную, подчиненную роль.

С точки зрения М.Вебера, прагматическая мотивация заложена уже в самом содержании экономического действия (экономического поведения) субъекта, сознательно ориентирующегося на соображения выгоды. Сам принцип рациональной максимизации выгоды потенциально содержит в себе элементы эгоистического действия, игнорирующего как этические и институциональные запре-

ты, так и возможные ущемления интересов других участников экономических отношений. В качестве соответствующих примеров можно привести такие достаточно широко распространенные в современном мире явления, как оппортунистическое поведение партнеров по бизнесу, зомбирование потребителей с помощью недобросовестной рекламы, коррумпированность государственных чиновников, уход от налогов, экономическую преступность и т.п. [41, с.20–21]. В этой связи важно понимать, что максимизационный эгоизм социально-экономического поведения можно сдерживать не одними этическими нормами, а совокупностью всех составляющих институциональной среды, особенно в условиях переходного, не устоявшегося состояния общества и общественного сознания. Сам процесс экономической социализации, понимаемый как процесс интериоризации экономических ценностей и усвоения институциональных норм (в том числе санкций со стороны общества), определяет алгоритм формирования мотивации экономической деятельности. Социально-экономическое поведение может основываться как на инструменталистской модели мотивации, так и на утилитаристской, либо же соединять их в одной и той же деятельности того или иного субъекта.

Третьим конституирующим признаком социально-экономического поведения выступают отношения социально-экономического обмена, составляющие суть самих социально-экономических отношений, в которые в процессе экономической деятельности объективно вступают люди с целью реализации своих интересов. Отношениям обмена в социологическом анализе отводится особо важное место, поскольку они концентрируют в себе сугубо социальные элементы и стороны социально-экономического поведения. «Обмен, – как писал Ю.Веселов, – является одной из самых первых и чистых форм человеческой социализации, благодаря ему возникает общество вместо изолированных групп индивидов» [45, с.67]. Отношения обмена выступают самой общей формой социального

взаимодействия и, по выражению Г.Зиммеля, представляют собой саму форму человеческой жизни [45, с.66].

Теория социального обмена прошла сложный путь становления и развития, от утилитаристских (И.Бентам, Дж.Милль), неоутилитаристских (Д.Фрейзер) и бихевиористских (Д.Хоманс) ее версий до антропологических, структуралистских, социально-психологических и интеракционистских трактовок (Б.Малиновски, М.Мосс, К.Леви-Строс, П.Блау), так, по существу, и не определив предметной демаркации между экономическим и социальным ее аспектами [66, с.181]. Анализируя экономический и антропологический подходы к социальному обмену, российский исследователь А.Ашкеров показывает, что при «экономическом обмене в фокусе оказывается обмениваемое, в ракурсе которого видятся и обменивающиеся. Напротив, при символическом обмене* в фокус попадают именно обменивающиеся, через которых рассматривается и обмениваемое» [67, с.86]. Как отмечает в «Очерке о даре» М.Мосс, даже отданная дарителем вещь является в какой-то степени его частью. При этом в обмен дарами может быть вовлечен любой предмет, любое явление. По М.Моссу, к числу даров между племенами, кланами и другими социальными образованиями может относиться пища, женщины и дети, имущество, жреческие услуги, талисманы и обереги, земля, помощь, ранги и саны, колдовские манипуляции и просто труд. При этом главной целью дара-обмена выступает не присущая ему экономическая функция, а социальная, связанная с подтверждением или установлением социальных ролей и статусов членов общества. По мнению А.Ашке-

* «В рамках антропологии обмен интерпретируется уже не как товарный обмен, а как обмен дарами, причем он выступает в качестве акта символического признания». При этом «основным принципом социального существования делается потlach, который включает многообразные виды дарения и предполагает целую систему строго регламентированных ответных даров» [67, с.75].

рова, и при экономическом, и при символическом обмене как разновидностях социального обмена обнаруживается несоответствие между поиском эквивалентности и обнаружением ее недостижимости: «социальный обмен в самом акте своего совершения и в рамках симметричности утверждает асимметричность» [67, с.86].

Хотя еще в античную эпоху считалось, что обмен должен быть справедливым, в реальном человеческом поведении обменные процессы могут быть как эквивалентными, симметричными, так и неэквивалентными, несимметричными. В случае непосредственно экономических отношений, например рыночных, обмен регулируется строгими правовыми или институциональными нормами, а эквивалентом экономического (рыночного) обмена, как правило, выступают деньги. Именно денежная мотивация играет определяющую роль в формировании «экономического человека» с его особыми ценностными установками и постепенно, по мере подчинения общества рынку, становится всеобщим детерминантом не только экономического, но и в целом социального поведения. Анализируя «Философию денег» Г.Зиммеля, Т.Александрова пишет: «Деньги воплощают принцип обмена, принцип эквивалентности затраченных усилий получаемым в итоге благам, а также принцип возмездности, возврата затрат в той или иной форме. Отказ от принципа обмена означает идеальный и религиозный способ отношения к жизни, который Г.Зиммель считал противоположным принципу реальности» [43, с.64]. Иными словами, взаимно-возмездный обмен является уже не только атрибутом должного во взаимодействии людей, но и адекватно отражает процессы социально-экономической реальности. Обменные отношения в процессе социально-экономического поведения, в отличие от «чисто» экономического поведения, ориентированного на обмен товарами и услугами в денежном эквиваленте, ожидание эквивалентного вознаграждения, не имеют столь жесткого характера. Они регулируются, главным образом, моральными нор-

мами, но при этом обязывают участников обмена к обоюдному однопорядковому обмену, при котором «все отношения обмена регулируются нормой взаимности, требующей от получателей ценных ресурсов вознаграждения дающих другими ценными ресурсами» [68, с.283]. Следует отметить, что понятие взаимного вознаграждения широко использовал еще Т.Парсонс, считая его необходимым условием стабильности социальной системы. В его «нормативной» трактовке обмена вознаграждение предусматривалось не за вклад, пользу, а за следование принятым правилам и нормам.

Особенности социального обмена были в свое время всесторонне исследованы российским философом и социологом Н.Наумовой в рамках ее теории целенаправленного поведения [69]. Сам социальный обмен понимался ею как некоторый сложный обмен между людьми различного рода «благами», имеющими социальный источник (знаниями, информацией, уважением, славой, доброжелательным отношением, властью, деньгами и т.п.), и потому рассматривался как социальное взаимодействие (непосредственное или опосредствованное), социальное отношение, поведение, направленное к социальному результату. Поскольку сама схема обмена у нее включала не только экономические переменные (деньги, вещи и другие материальные условия), но и нематериальные условия для получения престижа, власти, а также духовные побуждения, Н.Наумова выделяла два типа вознаграждения: «внешнее», исходящее от социального окружения, и «внутреннее», исходящее от самого индивида (например, чувство общественной необходимости своего труда, чувство долга и т.д.). Существование «внутреннего» вознаграждения и объективно опосредованный, в большей или меньшей мере, характер социального обмена обуславливает, по Н.Наумовой, наличие целой области «негарантированного, неэквивалентного и несимметричного обмена». Классическим примером первого является отношение нравственности, долга. «Нравствен-

ность, если рассматривать ее именно как отношение, а не как личностное свойство или установку, предполагает, что человек строит взаимодействие (свой “вклад” в него) независимо от реакции другого, от ответного “вознаграждения”. Внешним выражением этой независимости является бескорыстие, т.е. выполнение долга “даром”, без расчета на отдачу» [69, с.16–17]. Кроме того, нередко степень эквивалентности обмена просто невозможно определить. Так, сама качественность человеческого существования, качественность социального означает отсутствие объективных оснований для установления эквивалентности обмена там, где речь идет о ценностях. Крайне трудно установить эквивалентность обмена и там, где не определен сам продукт труда, например, врача (здоровье или профессиональная забота о здоровье пациента) [69, с.14, 15]. В экономической сфере, сфере труда действие «нормального обмена», построенного по правилам симметричности, количественной эквивалентности и гарантированности, бесспорно, выражено наиболее сильно. Но и здесь, по справедливому замечанию Н.Наумовой, имеет место обмен, основанный на иных правилах, описанных выше [69, с.18]. Как видим, социально-экономический обмен представляет собой весьма убедительный пример органичного соединения социально-родовых особенностей этого феномена с его видовой спецификой экономического явления.

Выделенные признаки социально-экономического поведения неразрывно связаны между собой. Так, люди вступают в социально-экономические отношения по поводу удовлетворения своих разнообразных потребностей. Эти отношения приобретают вследствие пересечения различных интересов индивидов форму социально-экономического обмена. Последний составляет суть процесса социально-экономического поведения как внешней формы проявления деятельности субъектов социально-экономических отношений. Происходит отмеченный еще Н.Кондратьевым содержательный переход социально-экономических отношений в социально-экономическое

поведение и наоборот*. Характер мотивации во многом определяет форму рациональности социально-экономического поведения, которая, в свою очередь, задает определенный алгоритм социально-экономическому обмену.

Таким образом, триединство *рациональности человеческой деятельности, ее прагматической мотивации и отношений социально-экономического обмена* (помимо возможных других признаков) составляет основу для социологической экспликации социально-экономического поведения. Понимаемое как разновидность социального поведения, *социально-экономическое поведение* представляет собой совокупность социально-коммуникативных действий, направленных на рациональное использование экономических ресурсов с целью жизнеобеспечения (и/или получения прибыли) субъекта на основе отношений относительно равноценного социально-экономического обмена. Как фундаментальная категория экономической социологии социально-экономическое поведение отражает систему действий и поступков человека в экономической сфере, обусловленных его прагматическими целями, рациональными способами их достижения, с учетом взаимно выгодного социально-экономического обмена.

Помимо указанных признаков важнейшей характеристикой социально-экономического поведения является также его продуктивность. При этом продуктивность можно рассматривать как применительно к каждой из трех составляющих (рациональность, прагматическая мотивация, социально-экономический обмен), так и в отношении поведения в целом. В этом случае продуктивность предстает в качестве результирующей характеристики, конечной оценки социально-экономическо-

* «...Если можно сказать, что на основе актов хозяйственного поведения слагается система общественно-хозяйственных отношений, то можно сказать и обратно, что система актов хозяйственного поведения представляет собой выражение существующей системы общественно-хозяйственных отношений между людьми» [70, с.117].

го поведения. Сама идея продуктивной активности в явной или неявной форме прослеживается в рассуждениях многих исследователей. Так, еще у М.Вебера критерием рациональности при характеристике целерационального социального действия как максимально или абсолютно рационального идеального типа выступает *успех* [62, с.72]. Э.Фромм под продуктивной активностью видит не только целенаправленное поведение, получившее общественное признание и направленное на определенные социальные изменения, но и *сам процесс создания чего-то*. По Э.Фромму, продуктивная активность имеет место тогда, когда человек, глубоко осознавая процесс предстоящей деятельности, сам хочет это сделать [71, с.143]. Н.Наумова важнейшим элементом целенаправленного действия индивида считала его ориентацию на некоторый результат: «Социальное поведение – это деятельность, предполагающая некоторые *лично значимые социальные результаты* (курсив наш. – Т.П.), социальное вознаграждение (в широком смысле этого слова)» [69, с.8]. В.Верховин, рассматривая экономическое поведение как «социальную субстанцию» хозяйственной жизни общества, пишет, что «*ожидаемым результатом экономического поведения являются различные выгоды* (вознаграждения) за те или иные действия (курсив наш. – Т.П.), связанные с использованием и рекомбинацией экономических ресурсов» [28, с.72]. А.Олейник, сравнивая простой и сложный утилитаризм как нормы командной и рыночной «конституций», увязывает их со стремлением индивида максимизировать свою полезность, соответственно, вне связи со своей *продуктивной деятельностью* или, наоборот, на ее основе [72, с.99]. Общей идеей этих совершенно разных контекстов выступает присутствующее в них понимание продуктивной деятельности, продуктивной активности. По мнению автора, продуктивность как результирующая характеристика социально-экономического поведения имеет следующую специфику. Во-первых, деятельность в экономической сфере является активностью

особого рода. Она должна быть не просто *целенаправленной* на удовлетворение потребностей в материальных благах, необходимых для обеспечения жизнедеятельности человека, но и *целереализованной* (в силу самой целевой функции экономической сферы жизнедеятельности человека). Это значит, что в нормативной ситуации речь идет о продуктивной активности в экономической сфере. Но должное не всегда совпадает с реальным. Поэтому в действительности наряду с продуктивной активностью существует и непродуктивная активность. Соответственно, социально-экономическое поведение с точки зрения признака продуктивности может быть как продуктивным, так и непродуктивным. Во-вторых, сама продуктивность, в зависимости от субъекта-получателя результата (польза для индивида, для общества, обоюдная польза), может иметь разный характер – быть личностной (лично-индивидуальной) или социальной (социально-групповой, социетальной). Видимо, если судить по этому критерию, то социально-экономическое поведение большинства населения, понесшего значительные материальные потери в результате проведенной в нашей стране приватизации, следует признать лично-непродуктивной активностью, а поведение новых украинцев – лично-продуктивной. Изучение продуктивной активности как должного атрибута социально-экономического поведения требует своего дальнейшего осмысления.

1.3. Типологизация социально-экономического поведения

Типологизация является естественным продолжением и «углублением» процедуры социологической экспликации социально-экономического поведения. Она позволяет раскрыть многообразие типов и видов этого поведения, выявить в них общее и особенное, глубже понять суть и возможные формы проявления отдельных составляющих социально-экономического поведения, уловить тенденции и закономерности его эволюции и, как следствие, достичь

такого комплексного, системного понимания этого явления, которое необходимо для управления им и воздействия на него в соответствующем направлении.

Типологизация как процесс поиска и определения типов и/или видов различных реальностей по тем или иным признакам (основаниям) не только выполняет указанные теоретические и практические функции, но и логично вытекает как из всеобщих, объективных целей научного познания, так и из специфики социологии как социальной науки. Типологический анализ широко использовался и используется различными науками (учение о типах и видах в биологии, понятие о типах химических реакций, представление о видах физико-математических величин, психофизиологическая типология И.Павлова, типы государственного устройства и т.д.). Что же касается социологии, в том числе экономической, то одно из ее принципиальных отличий от других сопредельных наук заключается в поиске социальных типов как всеобщих, существенных, повторяющихся, устойчивых (а не индивидуальных) проявлений социальных свойств и качеств субъектов и явлений. Каждый социальный субъект, каждое социальное явление рассматривается не только во взаимосвязи со всей совокупностью социальных связей и отношений, но и как представитель определенной социальной группы, как типичное проявление чего-то в рамках определенной типологии (классификации).

Описание иерархически развернутых типов, подтипов, видов, разновидностей социально-экономического поведения и придание им логической упорядоченности – сложная задача. Это вызвано, прежде всего, неразработанностью соответствующего методологического инструментария. Во-первых, отсутствуют общепризнанные принципы подобной типологизации. Во-вторых, повсеместно наблюдается смешение понятий, конструирующих типологический анализ, и в первую очередь, таких категорий, как «тип» и «вид». В экономической социологии в настоящее время нет ни единой типологизации,

ни устоявшейся классификации различных видов социально-экономического поведения. Имеющиеся классификации (по результатам конкретных эмпирических исследований), как правило, не носят обобщающего характера и не выходят на уровень массовых типологий (за исключением позиций отдельных исследователей, чьи типологии будут представлены ниже). Поэтому, прежде всего, автор считает необходимым представить собственное видение методологических предпосылок типологизации социально-экономического поведения.

– Социально-экономическое поведение многомерно по определяющим его условиям и факторам, по множеству субъектов, по конституирующим его элементам, по разнообразию его результатов и последствий.

– Типологизация социально-экономического поведения должна осуществляться с учетом теоретического и эмпирического уровней социологической науки. В отличие от эмпирической типологии, где главным инструментом ее построения является многократный перебор эмпирически выявленных реальных характеристик, теоретическая типология основана на логическом анализе идеальной теоретической модели по теоретически обобщенным критериям.

– Как следствие предыдущей предпосылки правомерно выделение понятия идеального типа в качестве результата логического анализа, что предполагает наличие двух стратегий типологизации – нисходящей, когда задается цель и конструируются идеальные по смысловому содержанию типы, и восходящей стратегии, когда те или иные типы конструируются в процессе движения научной мысли от эмпирики к абстрактным обобщениям.

– Применительно к социально-экономическому поведению как системно-интегративному феномену, соединяющему в себе родовые (социальные) и видовые (экономические) характеристики, понятие «тип» относится преимущественно к общесоциальным характеристикам этого поведения, а «вид» – к специфически экономическим атрибутам.

– Многомерность, многоуровневость и текучесть реального мира определяют методологический «принцип дерева» в построении типологий. При этом социальные характеристики как родовые, а значит, определяющие все социально-экономическое поведение как целое, имеют главенствующий характер и потому пронизывают сверху донизу все его разнообразные виды. Различные типы социально-экономического поведения существуют как в чистой, так и в смешанной форме. Разные виды могут относиться к различным типам социально-экономического поведения. Поскольку в социальном пространстве происходит взаимное наложение множества социальных полей, возникает не только пересечение различных типов и видов социально-экономического поведения, но и их многократное, порой непредсказуемое наложение друг на друга.

– Многомерность социально-экономического пространства служит основанием для типологизации социально-экономического поведения по предметному (горизонтальному) признаку, а текучесть, изменчивость социального мира позволяет говорить о различной степени сформированности тех или иных типов и видов социально-экономического поведения по процессуально-временному (вертикальному) признаку. Эти две оси типологизации – предметно-пространственная и процессуально-временная – взаимосвязаны и дополняют друг друга.

Прежде чем представить авторское понимание типологизации социально-экономического поведения, наиболее соответствующее периоду институциональных перемен, целесообразно «пройтись по галерее» типологий, уже созданных как нашими предшественниками, так и современными исследователями. Нельзя не отдать еще раз должное продуктивности концептуального подхода М.Вебера, основанного на построении и выделении типологических и структурных характеристик экономического действия. Образец эмпирической типологизации оставил в своих трудах создатель исторической социологии хозяйства В.Зомбарт. Исследуя различные исторические модели хозяйствования на материале европей-

ской истории, он не только показал, как «хозяйственный дух» влияет на содержание и формы экономического поведения, но и обобщенно описал бесконечное многообразие видов хозяйственной деятельности людей в различные исторические эпохи.

Знаменитая концепция предпринимательства Й.Шумпетера важна не только с точки зрения развития самой теории предпринимательства, но и с методологической позиции разграничения мотивов поведения рядового хозяйственного субъекта и «центральной фигуры экономики» – предпринимателя, что позволяет в рамках экономического поведения выделить его качественно разные типы, направленные на выполнение различных функций в экономической системе. С точки зрения поиска оснований типологизации социально-экономического поведения следует обратить внимание и на идею Й.Шумпетера о характере поведения рядового хозяйственного субъекта, который, по мнению этого ученого, не изменяет сложившуюся ситуацию, а в основном приспособливается к ней. По сути, речь идет об адаптивном типе социально-экономического поведения большинства людей, так как именно большинство имеет статус рядового хозяйственного субъекта.

Как уже отмечалось при анализе социально-экономического поведения, Т.Парсонс, развивая концепцию действия М.Вебера, указывал, что действие не происходит в социальном вакууме, а протекает в определенной культурной, коммуникационной среде. Как и для М.Вебера, действие у Т.Парсонса может быть инструментальным (рационально-мотивированным), экспрессивным или моральным. Т.Парсонс предложил типовую схему для характеристики поведения человека. Его система действия означает, что, во-первых, действие всегда лично, своеобразно и неповторимо; во-вторых, оно всегда происходит в определенной социальной и культурной среде и, кроме того, оно всегда обусловлено биолого-психологическими факторами.

Важную роль в развитии теории социально-экономического поведения сыграл Н.Кондратьев. Как писал В.Верховин, «Н.Д.Кондратьев – один из немногих, кто уделял особое внимание не отдельным компонентам экономического поведения, а разработал целостную социологическую концепцию», которая не потеряла своей актуальности для изучения разнообразных моделей экономического поведения, реализуемых во всех фазах общественного воспроизводства [73, с.125]. Рассматривая акты поведения человека как его реакции (ответы) на те или иные потребности, Н.Кондратьев классифицировал их в зависимости от характера различных потребностей (как непосредственных мотивов поведения). Он выделял акты, осуществляемые на основе «телеологической» (по схеме «для того, чтобы»), «принципиальной» (по признаку долга), «основной» (по типу аффекта: страха, голода, ревности и т.д.) и «предметной» (в силу подражания) мотивации [70, с.42–43]. В зависимости от меры осознания потребностей Н.Кондратьев различал сознательные и бессознательные акты. Помимо характера мотивации как принципа классификации он выделял и другие критерии, по которым различал поведенческие акты. Так, по функции актов поведения он рассматривал акты поведения по непосредственному удовлетворению потребностей и акты поведения по созданию условий и средств удовлетворения этих потребностей. По внешней форме актов поведения ученый выделял акты действия (*facere*) и акты воздержания от действия, недействия (*non-facere*). К «*facere*» он относил как труд (умственный и физический), так и развлечения. К «*non-facere*» он относил акты воздержания от действия двух оттенков: акты простого воздержания от каких-либо действий (*abstinere*), например, от купли, продажи и т.п., и акты воздержания «в сознании задачи и долга терпения (*pati*)» [70, с.44]. Различал он акты человеческого поведения и в зависимости от направленности, конкретных адресатов этих действий [70, с.45].

П.Сорокин также все поступки (акты поведения) человека делил на две категории: «делание чего-нибудь» и «неделание чего-нибудь». Причем последнее, в свою очередь, подразделялось на два вида: «воздержание» (пассивные акты) и «терпение» (активная форма «неделания») [11, с.52–53]. Кроме того, признавая существенную роль типа личности в восприятии и последующей рефлексии конкретных социально-экономических условий ее существования, П.Сорокин дал классификацию актов поведения не по конкретному содержанию самого акта, а по характеру переживаний и психических процессов, которыми эти акты сопровождаются. На основе этого критерия он различал «дозволенно-должные» акты (поступки, соответствующие представлениям о должном поведении, акты осуществления прав и обязанностей (ролевое поведение), доброе, желательное поведение); «рекомендуемые акты» (не противоречащие представлениям о «дозволенно-должном» поведении, но представляющие сверхнормативную роскошь, избыток над необходимым минимумом «доброе» поведения, то есть добровольные акты, не содержащие в себе элемента обязанности, как «подвиг или услуга»), а также «запрещенные» или «недозволенные» акты (противоречащие представлениям человека о «должной» норме поведения, то есть «преступление») [11, с.57–60].

Предложенные П.Сорокиным и Н.Кондратьевым типологии схожи попыткой оценить степень активности людей. Активность человеческого поведения обусловлена, помимо личностных особенностей индивида, степенью напряженности по поводу разбалансированности между человеческими потребностями и возможностями их удовлетворения (наличными ресурсами). Как показывает жизнь, активность человеческой деятельности значительно снижена как в случаях, когда уровень наличия ресурсов высок и не требует больших усилий для их освоения, так и в ситуациях, когда он ничтожно мал, в связи с чем даже самые большие усилия не приводят к желаемо-

му результату. Вариации активности людей находятся в континууме между этими «критическими точками».

Безусловный интерес для экономической социологии представляет типология приспособления, рассматриваемая Р.Мертоном в контексте поведения, отклоняющегося от предписанных социокультурными условиями образцов, применительно к сфере экономической деятельности, понимаемой им в широком смысле слова – как производство, обмен, распределение и потребление товаров и услуг в обществе конкуренции, в котором богатство занимает весьма значительное место [74, с.89]. У Р.Мертонa речь идет о современной американской культуре, в которой сильное акцентирование богатства как основного символа успеха, «цели-успеха» не сопровождается эквивалентным акцентированием институциональных средств, законных способов его достижения [74, с.85, 89]. Изучая культурные и социальные источники отклоняющегося поведения людей в этом обществе, он выделил пять форм индивидуального приспособления к определяемым культурой целям и институционализированным средствам их достижения: конформность, инновация, ритуализм, ретритизм и мятеж [74, с.90].

Конформность, означающая принятие и культурных целей, и общепринятых средств их достижения, является наиболее распространенной формой приспособления, обеспечивающей стабильность и преемственность общества. Инновация предполагает определенные цели и, исходя из них, отвержение, отступление от институциональных норм: она «вызывается значительным культурным акцентированием цели-успеха и заключается в использовании институционально запрещаемых, но часто бывающих эффективными средств достижения богатства и власти или хотя бы их подобиями» [74, с.90]. Акцентирование достижения престижных целей любыми средствами приводит к отклоняющемуся поведению, что позволяет, как писал Р.Мертон, говорить о «торжестве аморальной разумности над морально предписываемой “неудачей” в случае, когда каналы вертикальной

мобильности закрыты или сильно сужены в обществе, интенсивно поощряющем экономическое изобилие и социальное восхождение для всех его членов» [74, с.95]. Ритуализм представляет собой «отступление от культурного эталона, предписывающего обязательность активного стремления к продвижению вперед и вверх в общественной иерархии, желательного посредством институционализированного поведения» [74, с.99], то есть отвержение культурных целей, связанных с большим денежным успехом и сохранение, принятие традиционных способов социальной мобильности. Ретритизм как отвержение и культурных целей, и институциональных норм встречается, по мнению Р.Мертон, реже всего и является скорее индивидуальным, чем коллективным типом приспособления. Эти неприспособленные люди в социологическом смысле являются, как писал Р.Мертон, подлинными «чужаками» – они находятся в обществе, но не принадлежат к нему. «В отличие от инноваторов, ловко и активно стремящихся к цели, ретритисты вообще не признают ценности “успеха”, столь высоко превозносимой в культуре, а в отличие от ритуалистов, по меньшей мере соблюдающих нравственные нормы, ретритисты почти не обращают внимания на установленные порядки» [74, с.102]. Мятеж в мертоновском понимании предполагает не только отвержение господствующих целей и средств их достижения, но и замену их новыми – «сильно видоизмененными культурными нормами “успеха” и более тесным соответствием между заслугами и вознаграждением» [74, с.104]. Несмотря на то, что представленная типология хорошо «работает», прежде всего в развитом «обществе конкуренции», нацеленном на богатство как основную цель, выделение типов поведения индивидов на основе их отношения (принятия/непринятия) к определяемым культурой целям и способам их достижения весьма конструктивно и может быть использовано при построении других типологий социально-экономического поведения, в том числе

при анализе радикальных социокультурных и институциональных преобразований.

Принципиальные изменения, произошедшие в самих основах социальной жизни нашего общества в 90-х годах ушедшего столетия, привели к дестабилизации всех социальных институтов, критическому состоянию экономики, обнищанию большинства населения, деградации нравственных начал и резкому ухудшению социального самочувствия людей. На этом фоне особенно рельефно проявилась многовековая славянская привычка к долготерпению. Идея типологизации «терпеливого поведения» принадлежит российскому социологу Ю.Леваде. Как и П.Сорокин, он ищет критерий типологизации в психологической плоскости, в формах психологического восприятия людьми окружающей среды. С таких позиций Ю.Левада выделяет астеническое терпение («безразличное» поведение), «лукавое терпение» (пассивное выжидание с надеждой, что все само собой «образуется» или кто-то «наведет порядок»), «терпеливое поведение» с верой в лучшее и, наконец, отчаяние, состояние безнадежности [75, с.21]. В условиях институциональных перемен еще больший интерес представляет предложенная Ю.Левадой типология адаптивного поведения. Ибо, как он подчеркивает, «проблема приспособления человека к изменившейся социальной среде становится предельно острой и общезначимой в условиях крутых общественных переломов, когда практически все общественные слои и группы оказываются перед выбором вынужденного приспособления или самораспада» [76, с.7]. При этом сам процесс приспособления (или адаптации) имеет достаточно широкий диапазон проявления – от примитивного выживания до использования новых социально-экономических возможностей. Ю.Левада выделяет четыре типа адаптивного поведения: «повышающую адаптацию» (целенаправленно активное поведение тех, кто открыл для себя новые возможности, обрел новые инструментальные средства для удовлетворения собственных растущих запросов); «понижающую адаптацию»

(вынужденно активное поведение тех, кому приходится вертеться, используя непривычные для них средства для поддержания наличного или сниженного статуса); «изолирующую адаптацию» (консервативно-замкнутое поведение лиц, находящихся в определенной социальной нише и считающих, что для них ничего особенного не изменилось) и «разрушающую адаптацию» (по сути, дезадаптационное поведение «неприспособляемых», тех, кто никак не может приспособиться к изменившимся условиям жизни и вынужден предельно снижать уровень собственных запросов и статусных притязаний, крайне негативно, естественно, оценивая такое снижение) [76, с.17]. Нетрудно заметить определенную общность идей у Р.Мертона и Ю.Левады, заложенных в их типологии адаптивного поведения. Левадовская типология легко операционализируема и удобна для проведения сравнительных исследований социально-экономического поведения населения.

Специалистами Института социологии НАН Украины предложена типология, построенная по способу реагирования субъектов экономической деятельности на ситуацию напряженности, или, иными словами, по способу выживания и достижения успеха. Выделены четыре типа социально-экономического поведения: адаптивный (приспособительный), предприимчивый, протестный и партнерский [29, с.113]. На первый взгляд, такие типы поведения в этом перечне, как адаптивный и протестный, не несут в себе экономической «нагрузки» и представляют собой сугубо социальные поведенческие конструкции. В действительности же и пассивная адаптация, и активный протест вполне вписываются в контекст экономической рациональности, когда для определенных групп людей они представляются оптимальными способами деятельности по решению своих сугубо экономических задач. Эти способы (адаптация и протест) лишь на первый взгляд кажутся внеэкономическими, на самом деле в них присутствуют все необходимые для социально-экономического поведения атрибутивные при-

знаки: рациональность, прагматическая мотивация и требование надлежащего вознаграждения. Апробация этой типологии в ходе эмпирических исследований выявила определенные ее недостатки: неучтенность различного рода «перекрестных» поведенческих образований (предприимчиво-протестное, адаптивно-предприимчивое, адаптационно-партнерское поведение и т.д.), неоднозначность и некоторую двусмысленность использованного понятия «приспособительное поведение» (которое может иметь как позитивно-добровольный, так и негативно-вынужденный характер). Само же адаптивное поведение целесообразно рассматривать более широко и включать в него целый ряд разновидностей, в том числе партнерское и предприимчивое поведение.

Среди современных теорий, заслуживающих внимания, выделим идею Т.Заславской о трансформационном поведении, трансформационной активности как «совокупности социально-инновативных действий, являющихся преимущественно рациональным ответом социальных акторов на вызываемое реформами изменение условий их жизнедеятельности и ведущих к изменению базисных социальных практик» [26, с.14–19]. Она предлагает использовать два критерия типологизации трансформационного поведения (которое в экономической сфере, по сути, и представляет собой социально-экономическое поведение): 1) характер функций поведения по отношению к самим акторам (типы целеполагания и мотивации акторов); 2) характер функций этого поведения по отношению к обществу (направленность поведения). На основе первого критерия выделено четыре класса стратегий: достижительные, адаптационные, регрессивные и разрушительные, а на основе второго – три: конструктивные, деструктивные и смешанные, неоднозначные. «Поскольку регрессивные и разрушительные стратегии по природе своей деструктивны, реальных референтов имеют лишь восемь из двенадцати теоретически возможных типов поведения» [26, с.16]:

1) конструктивно достижительный (наиболее желательный). Это – разнообразные формы по использованию новых возможностей для повышения образования, квалификации, активной самореализации в труде и т.п.;

2) деструктивно достижительный (сугубо эгоистическая цель оправдывает нелегитимное поведение). Речь идет, по сути, о криминальном поведении: использовании служебного положения в корыстных целях, взяточничестве, организации «финансовых пирамид», «прихватизации» перспективных государственных предприятий и т.д.;

3) неоднозначно достижительный, например, «утечка мозгов»;

4) конструктивно адаптационный (несмотря на определенную схожесть с мотивацией конструктивно достижительного поведения, здесь действия направлены, как правило, не на повышение, а на сохранение или даже некоторое минимальное снижение прежнего статуса);

5) деструктивно адаптационный (приспособление к изменившейся среде достигается за счет существенного снижения статуса индивидов и ухудшения качества их жизни). Этот тип проявляется в нисходящей трудовой и социальной мобильности, вынужденном самообеспечении основными продуктами питания, чрезмерном домашнем труде в ущерб основным социальным потребностям (воспитанию детей, культурному потреблению, отдыху);

6) неоднозначно адаптивный, например, деятельность «челноков»;

7) регрессивный (вынужденный отказ от попыток адаптироваться к новой действительности, социальное отчуждение). Среди худших форм этого типа поведения – нищенство и бродяжничество, проституция, детская беспризорность;

8) разрушительный (крайние формы протеста, необратимая социальная эксклюзия) [26, с.16–18].

Эта достаточно детализированная типология Т.Заславской весьма созвучна типологиям адаптивного поведе-

ния Р.Мертон и Ю.Левады, что не только характеризует ее как логичный и продуктивный подход к поиску «работающей» типологии, но и позволяет, вслед за Р.Мертон, говорить о множественности самостоятельно разработанных типологий, содержащих функционально эквивалентные идеи ученых, работавших независимо друг от друга [74, с.22].

Следует еще раз отметить, что словосочетание «социально-экономическое поведение» употребляют лишь отдельные ученые (Т.Заславская, В.Пилипенко, Р.Рывкина, Т.Самборская, Е.Суименко). Причем попытки дать определение (а не просто название) такого поведения и его типологию у одних авторов более удачны и конструктивны, у других – менее. В.Пилипенко вслед за Т.Заславской говорит о существовании многих разновидностей социально-экономического поведения: демографическом, мобилизационно-мобильном, поведении в сфере образования и т.д. [77, с.7–8]. Думается, однако, что такие виды социального поведения, как демографическое поведение или поведение в сфере образования, неправомерно относить к социально-экономическому поведению, а тем более к трудовому. Р.Рывкина пишет о новых видах экономического поведения, видимо, исходя из конкретных задач своего исследования, с точки зрения их конкретного содержания (обмен валюты, купля-продажа акций и пр.), но не дает никакой их систематизации или классификации. Она лишь обозначает, называет две формы поведения: 1) конструктивную культурную переориентацию, способствующую формированию рыночной культуры и 2) разрушительную культурную переориентацию, приводящую к дезорганизации общества. Наиболее рациональной для типологического анализа социально-экономического поведения в этом ее фрагменте о новых видах экономического поведения является мысль об адаптационной природе этих двух форм поведения [78, с.280].

Типологическую характеристику экономического поведения индивидов в рыночных терминах предлагает

Г.Соколова. Она выделяет три типа: два базовых – дорыночный и рыночный, а также третий – псевдорыночный тип поведения. Дорыночный тип поведения характеризуется формулой «гарантированный доход ценой минимума трудовых затрат» и предполагает неприятие рынка или настороженное отношение к нему. Рыночный тип поведения описывается формулой «максимум дохода ценой максимума трудовых затрат» и предполагает высокую степень активности индивида. Псевдорыночный тип означает «максимум дохода ценой минимума трудовых затрат» [52, с.252]. Несмотря на конструктивное зерно самой идеи выделения дорыночного, рыночного и псевдорыночного типов поведения, предложенная типология, на наш взгляд, несостоятельна из-за отсутствия содержательно сформулированного основания и требует дальнейшего осмысления критерия «рыночности» и соотношений понятий «максимизации» и «минимизации». Так, определение псевдорыночности не только говорит о смешении понятий трудового и социально-экономического поведения, но и не соответствует действительности.

Основательно разработанную классификацию видов экономического поведения по «сферному» признаку, то есть по признаку основных фаз воспроизводственного цикла, предлагает В.Верховин: он выделяет производственное, обменное, дистрибутивное (распределительное) и потребительское поведение [28, с.93–94]. Далее по «принципу дерева» он рассматривает предпринимательское, хозяйственное, коммерческое, монетарное, посредническое, редистрибутивное, бытовое, маркетинговое, покупательское и другие виды поведения [28, с.95]. Этот список можно продолжать, спускаясь все ниже «по этажам» предметной иерархии экономической деятельности и классифицируя различные виды экономического поведения по признакам содержания деятельности, конкретного назначения экономических ресурсов или сферы приложения этой деятельности.

Н.Полякова осуществила типологический анализ экономического поведения на основе многоуровневой сово-

купности критериев. Полученная в результате многомерная совокупность типологий дает «объемное» представление о множестве видов (типов) поведения. Поскольку каждый из выделенных ею критериев (признаков) является системообразующим, то есть выступает самостоятельным основанием для образования соответствующей типологии экономического поведения, Н.Полякова рассматривает несколько уровней типологизации. Как и В.Верховин, самым значительным системообразующим признаком она считает сферу хозяйственной деятельности и потому на первом уровне типологизации выделяет целые «конгломераты типов поведения экономического агента» как субъекта производственных или распределительных отношений, обменных процессов или потребления материальных и духовных благ. На втором уровне типологизации используются специфические для каждой из этих четырех фаз воспроизводственного цикла признаки. Так, в производственной сфере типологическими признаками выступают вид собственности на средства производства, характер отношения индивида к своему трудовому потенциалу и т.д., в сфере распределительных отношений – владение экономическими ресурсами в процессе распределения доходов, характер участия в процессах их перераспределения и т.п. Третий уровень типологизации, по ее мнению, образует совокупность новых элементов в рамках классификаций второго уровня, обеспечивая, таким образом, возможность все более детального, углубленного анализа экономического поведения. Построение всех возможных типологий не представляется достижимым в силу бесконечного разнообразия признаков, которые могут быть привлечены в качестве основания [56, с.40–42].

Плодотворны и другие идеи Н.Поляковой, в частности о том, что каждая социально-экономическая группа имеет свой поведенческий комплекс, который включает специфические и неспецифические наборы типов поведения (например, существует характерный набор типов экономического поведения предпринимателя-собствен-

ника [56, с.75]. По ее мнению, относительно устойчивое сочетание в сознании индивидов нескольких видов экономического поведения формирует определенный тип стратегии этого поведения: трудовой, иждивенческий или криминальный [56, с.52].

В качестве чисто эмпирического подхода к типологизации можно привести типологию и классификацию экономического поведения Н.Железнякова. Он выделяет два класса (патерналистский, ориентированный на государственную собственность на средства производства и централизованное управление народным хозяйством, и экономический, основанный на частной собственности и идее рыночной экономики) и три типа экономического поведения («активный (собственно экономический); малоактивный или умеренно активный (он встречается и в экономическом, и в патерналистском классе); пассивный (собственно патерналистский)») [79, с.6–7].

На основе результатов целой серии социологических исследований новых типов экономического поведения, проведенных в Нижнем Новгороде с 1992 по 2001 год, было выделено два типа поведения: активное и рутинно-эволюционное. Оба эти типа не являются однородными. «Активность, с одной стороны, может базироваться на личных ресурсах и возможностях, а с другой – на тех институциональных достижениях, которые возникли в период трансформации. Рутинно-эволюционное поведение может иметь как конструктивную, так и деструктивную направленность» [80, с.60]. Если сама идея выделения личностных и институциональных механизмов активности, бесспорно, интересна, то предложенная типологизация вызывает сомнения. Эта типология построена не на едином типологическом основании, а на смешении качественно различных критериев. «Активность» сопоставима только с «пассивностью», а не с различным характером осуществления «активности» (рутинным или новаторским), и тем более не с эволюционностью как характеристикой динамики развития каких-либо процессов, в том числе «активности».

Польский социолог М.Мароди, анализируя национальные особенности поведенческих стратегий населения, выделил три институционально оформленных блока – «Private Poland», «Statist Poland» и «Welfare Poland», поведение в каждом из которых обусловлено рядом факторов: институциональными и личностными ресурсами, источником дохода, ценностными ориентациями и мотивационной спецификой социального поведения [81, с.6].

Обобщая другие представленные в научной литературе критериальные подходы к типологизации социально-экономического поведения, перечислим основные из них:

- по уровню исследования (микро, мезо, макро): рассматривается поведение индивида, малых и больших социальных групп;

- по характеру ролей, присущих субъектам социально-экономического поведения, изучается специфика ролевого поведения предпринимателей, собственников, наемных работников и т.д.;

- по типу рациональности социально-экономического поведения различают инструментально-рациональное поведение и ценностно-рациональное поведение;

- по критерию информационной обеспеченности выделяют полную и ограниченную рациональность и, соответственно, рациональное поведение и поведение с ограниченной рациональностью;

- по характеру прагматизма поведение делят на простое нормативно-эгоистическое поведение (простое следование личному интересу) и оппортунистическое поведение (чрезмерно высокая степень следования личному интересу «с использованием коварства»);

- по «креативности» и отношению к сложившемуся «порядку вещей» различают инновационное и традиционное поведение;

- по степени ценностно-нормативной зрелости можно выделить нормативно-устойчивое и неустойчивое, маргинальное поведение;

- по признаку соблюдения норм и законов общества социально-экономическое поведение бывает легитимным

и нелегитимным, легальным и нелегальным (теневым, девиантным);

- по национально-ментальным особенностям: подчеркивается специфика социально-экономического поведения населения в японской, германской, американской культуре и т.д.

Безусловно, этот перечень возможных критериев типологизации социально-экономического поведения может быть дополнен иными основаниями. По мнению автора, применительно к нынешней ситуации в Украине, переживающей период радикальных институциональных изменений, наиболее важным критерием типологизации социально-экономического поведения является характер восприятия людьми формирующихся новых социально-экономических отношений и условий жизнедеятельности. На основе этого критерия можно выделить адаптивное, традиционное (ориентированное на прежние нормы, стереотипы и принципы поведения) и протестное поведение. Каждый из этих типов может быть как активным, так и пассивным. В активно-адаптивном поведении, в свою очередь, можно рассматривать ряд подвидов: инициативно-предпринимательский, партнерский (корпоративный, ролевой), добровольный, вынужденный и др. Кроме указанных существует и так называемое аномийное поведение, обусловленное распадом системы ценностей, сложившейся ранее, противоречием между целями, интересами, потребностями и невозможностью их реализации для значительной части населения. Это аномийное, в дюргеймовском понимании, поведение проявляется в отчуждении человека от общества, его неспособности адаптироваться к изменившимся условиям и, как следствие, в чувстве апатии, неудовлетворенности и разочарованности в жизни. Наиболее актуальным в современных условиях является адаптивный тип социально-экономического поведения. С одной стороны, он непосредственно соответствует адаптационной функции экономической подсистемы общества, с другой – в большей мере отражает само содержание социально-экономического поведения как наблюдаемого

деятельностного отношения субъектов к социально-экономическим условиям своего существования, ориентированного на изменение и преобразование окружающей среды и приспособление к ней с целью удовлетворения человеческих потребностей. Кроме того, ситуативно, в условиях институциональных перемен именно адаптация выступает ведущим макросоциальным процессом, степень и глубина которого определяют в конечном счете результаты осуществляемых преобразований.

Подытоживая проведенный анализ имеющихся типологий социально-экономического поведения, следует подчеркнуть, что в социальной науке, в отличие от естественно-научных дисциплин, не может быть строгих формул, одинаково применимых и адекватно работающих в различных временных и пространственных координатах. Поэтому правильнее говорить лишь об основных методологических подходах к решению подобных задач. Именно поэтому внешне противоречивые по своей сути утверждения о том, что, с одной стороны, в экономической социологии нет устоявшейся и развернутой типологии экономического поведения, а, с другой – существует достаточно обширная и разноликая «галерея» типологий этого поведения, не только не отрицают и не исключают друг друга, а напротив, отражают взаимодействующие аспекты процесса познания, ибо свидетельствуют о творческом поиске типологических характеристик сложного социально-экономического феномена. Неизбежно будут появляться новые типологии, и теоретические, и эмпирические, какие-то будут «устаревать», а какие-то и вовсе «отмирать» из-за своей несостоятельности или вследствие появления новых, более конструктивных и поглощающих их теорий. Ясно одно, что шаг за шагом социальное знание будет приближаться к пониманию подлинной структуры и наиболее существенных типологических характеристик социально-экономического поведения, подобно ювелирному мастеру отшлифовывая наиболее ценные грани этого непростого в научно-интеллектуальной обработке камня познания.

Глава вторая

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА КАК ФАКТОР СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И РЕГУЛЯТОР ПОВЕДЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ В ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СФЕРЕ

Системно-интегративный подход к анализу социально-экономического поведения и понимание его как разновидности социального предполагает всестороннее исследование социальности в экономическом пространстве как предметного поля экономической социологии. Эта методологическая предпосылка обуславливает целесообразность применения социокультурного подхода к анализу социально-экономического поведения и необходимость изучения экономической культуры как его внутреннего регулятора. Экономическая культура представляет собой одну из центральных категорий экономической социологии, с помощью которой раскрывается социальный механизм развития экономики, анализируются ценностно-нормативные координаты ее функционирования и осуществления экономических практик. Экономическая культура многослойна: ее наиболее глубокий, социально-психологический слой представлен ментальным пластом, ценностно-нормативный пласт составляет собственно содержание культуры, а институциональный – внешний слой институционально-объективированной культуры. Первые два слоя выступают характеристиками социального субъекта (индивида, группы, общества), третий – в большей мере характеризует саму среду жизнедеятельности людей. Учитывая относительную самостоятельность институционального слоя, вырастающего на базе социокультурного, анализу институциональной среды и институциональных перемен посвящен отдель-

ный раздел монографии. В данной же главе исследуются теоретические вопросы экономической культуры, дается представление о ее генезисе, рассматривается экономическая ментальность украинского общества, анализируются количественные и качественные индикаторы экономической культуры населения современной Украины [1].

2.1. Экономическая культура как социологическое понятие

Понятие экономической культуры отражает сложное переплетение и взаимодействие экономики и культуры как относительно самостоятельных сфер человеческого бытия, проникновение общечеловеческой культуры во все поры и ниши хозяйственной жизни, тонкое регулирование социально-экономического поведения людей. Понятно, что речь идет не о культурной сфере в узком смысле, предполагающем удовлетворение разнообразных культурных потребностей и запросов людей, а о культуре как качественной характеристике любого социального субъекта и его действий (поведения), то есть о «реально бытующей культуре различных человеческих сообществ» [2, с.8]. При этом культура является той особой социальной реальностью, которая одновременно выступает и чем-то внешним для человека, и чем-то, составляющим содержание его сознания и деятельности [3, с.15]. Иными словами, культура является одновременно и объективной, и субъективной реальностью. Это – и внешне-нормативная, институциональная составляющая, и личностная характеристика человеческой жизни.

Экономика как особая подсистема жизнедеятельности человеческого общества сама по себе является культурно-историческим феноменом. Это, как писал А.Рих, «институт, созданный человеком для человека» [4, с.278]. Не случайно экономическая теория как наука, изучающая основы и закономерности хозяйственной жизни, долгое время представлялась ветвью этики, а отец со-

временной экономики А.Смит был профессором моральной философии в университете Глазго [5, с.16–17]. Изначальная цель, смысл хозяйствования, экономики – производство товаров и услуг, необходимых для удовлетворения жизненно важных потребностей человека, – уже содержит в себе этическое начало, адекватное требованию гуманизма [4, с.277]. Но не только вопрос о сути хозяйствования принадлежит к сфере этического. Как утверждает П.Димаджио, все «хозяйственные процессы всегда имеют некую нередуцируемую «культурную» составляющую» [6, с.45], укорененную в экономических отношениях.

Для понимания экономической культуры как специфической разновидности общечеловеческой культуры важно рассмотреть взаимное влияние: и культуры – на экономику, и экономики – на культуру. Влияние культуры на экономику в широком смысле состоит в социальной укорененности всего экономического, а следовательно, в культурной укорененности экономики. В узком, более конкретном смысле это означает соответствие существующей модели экономического развития типу и характеру доминирующей экономической культуры, воздействие господствующей идеологии, составляющей ценностно-нормативное ядро культуры и рассматриваемой на социетальном уровне сквозь призму коренных интересов определенных социальных групп, на векторы экономического развития общества, влияние качества организации и управления хозяйственной жизнью на экономические результаты, проявление и воплощение культуры как качественной характеристики ее носителя – субъекта хозяйственной деятельности в самом процессе и результатах этой деятельности.

Не менее важна обратная связь, влияние экономики на культуру. И здесь речь идет, прежде всего, о материалистическом понимании истории, в соответствии с которым действия людей, как и их интересы, обусловлены теми условиями, в которых люди находятся и которые, как правило, созданы не этими людьми, а тру-

дом и жизнедеятельностью предшествующих поколений. Вместе с тем, как писал Ф.Энгельс, производство и воспроизводство действительной жизни является определяющим моментом в историческом процессе лишь в конечном счете. «Ни я, ни Маркс большего никогда не утверждали. Если же кто-нибудь искажает это положение в том смысле, что экономический момент является будто *единственно* определяющим моментом, то он превращает это утверждение в ничего не говорящую абстрактную, бессмысленную фразу. Экономическое положение – это базис, но на ход исторической борьбы также оказывают влияние и во многих случаях определяют преимущественно *форму* ее различные моменты надстройки: политические формы классовой борьбы и ее результаты – государственный строй, установленный победившим классом после выигранного сражения, и т.п., правовые формы и даже отражение всех этих действительных битв в мозгу участников, политические, юридические, философские теории, религиозные воззрения и их дальнейшее развитие в систему догм» [7, с.394–395].

Так же как объективные условия бытия в течение длительного периода времени постепенно формируют определенные ментальные и культурные особенности народа, существующий уровень развития экономики задает объективные параметры формирования культуры – как всего общества, так и его отдельных социальных групп и индивидов. Уровень экономического развития определяет с материально-вещественной, ресурсной стороны среду, в которой происходит социализация личности, формирование ее культуры, воспитание и приобщение к тем или иным ценностям. Принцип несвободы от общества, в котором живешь, проявляется в зависимости и культуры личности от культуры общества, и культуры в целом от экономического базиса общества. Естественно, что экономический статус и экономические интересы той или иной социальной группы существенным образом обуславливают необходимость и возможности приобщения их представителей к определен-

ной культуре и соответствующим знаниям, а также ценностно-нормативные характеристики социально-экономического поведения людей. В диалектической взаимосвязи экономики и культуры именно экономике, труду, материальному базису изначально принадлежит определяющая роль. Способ труда и производства определяет систему координат, в которых формируется и развивается культура, которая по мере своего развития, в свою очередь, способна активно влиять и определять дальнейшие изменения в экономическом базисе.

Экономическая культура не сводится лишь к «побочному» результату взаимодействия экономики и культуры или к проявлению общечеловеческой культуры в экономических действиях. Она имеет сложный социогенез, обусловленный воздействием многих факторов самого различного характера: и материально-вещественных, и чисто географических, и культурно-идеологических. Экономическая культура вбирает в себя разнообразные нравственные, религиозные, эстетические ценности и преломляет их в пространстве социально-экономических отношений, связанных с производством, распределением, обменом и потреблением материальных благ и услуг, «переплавляя» их в целостное экономическое сознание, являющееся ядром этой культуры.

Таким образом, экономическая культура как составная часть, фундаментальный пласт культуры общества обусловлена, с одной стороны, базисными социально-экономическими отношениями, а с другой – всепроникающим воздействием общей культуры. Но это не просто составная часть общей культуры, а, по выражению Т.Заславской, «проекция» культуры на сферу социально-экономических отношений, в которых «работает» вся культура. Хотя, безусловно, сводить экономическую культуру только к проекции общечеловеческой культуры на экономическую сферу неправомерно. Ибо видовые характеристики экономической культуры обусловлены лишь с одной стороны спецификой преломления родового, общекультурного начала в плоскости хозяй-

ственной деятельности людей. Не менее важны те особенности, которые в экономическую культуру привносят сами экономические процессы и отношения.

Понятие «культура» применимо к любому социальному процессу, явлению или субъекту. Это, по мнению автора, качественная характеристика их внешней формы проявления (осуществления). Культура как бы «разлита» во всей социальности и определяет способ ее существования. Она характеризует качество и уровень социальности как концентрированного выражения сущностных сил человека, того, что составляет суть и смысл его жизни, жизнедеятельности как существа, наделенного сознанием и отличного от других представителей животного мира. Как качественный параметр социальности культура выделяет человека, возвышает над чисто биологическим, физическим, превращая их в социальное, привнося в них социальное.

Само происхождение термина «культура» непосредственно связано с экономической деятельностью, трудом. Оно восходит к значениям «возделывать», «обрабатывать». Несколько позднее это слово приобрело иное смысловое звучание – просветительство, воспитание, образованность. Русский лингвист В. Даль еще в позапрошлом веке объединил смысловые значения этого слова и охарактеризовал культуру через понятия умственного и нравственного образования, подчеркивая ее функциональную значимость как фактора, дополняющего и исправляющего человеческую природу. Он писал, что культура – это «обработка и уход, возделывание, возделка; образование умственное и нравственное...» [8, с.217]. Труд и сегодня остается главным источником не только человеческого благосостояния, но и культуры в целом. А понятие «экономическая культура» помимо качественной характеристики социальности, укорененной в экономических процессах, характеризует также способность человека к трудовой деятельности, без которой невозможно само воспроизводство человеческой жизни.

На сегодняшний день существуют различные концепции культуры: ценностно-нормативная, деятельностная, личностно-атрибутивная, информационно-знаковая. Каждая из них имеет право на существование, ибо улавливает часть сути этого емкого, многогранного явления. Так, не вызывает сомнений адекватность аксиологической трактовки культуры, определение культуры как совокупности материальных и духовных ценностей. Широко распространена деятельностная парадигма культуры, рассматривающая ее сквозь призму человеческой (творческой) деятельности, используемых при этом технологий и результатов этой деятельности. Конкретность восприятия предполагает личностно-атрибутивная концепция культуры, характеризующая ее как качественную характеристику индивида, как то, что создано уже самим человеком в отличие от созданного природой. Речь идет об «очеловечивании» человека как высшего творения живого мира природы и природы как таковой. При этом человечески-универсальное и личностно-индивидуальное выступают равноценными по значимости, взаимосвязанными полюсами единой культуры. Единство микро- и макромира человека находит свое естественное отражение в сосуществовании взаимодополняющих трактовок культуры: личностно-атрибутивной, подчеркивающей индивидуальность и специфику культуры ее носителя – отдельного человека, и концепции культуры как особой подсистемы всего человеческого общества, характеризующей социальный уровень человеческой жизнедеятельности. Практическую значимость имеет информационно-знаковая теория культуры, рассматривающая ее как совокупность знаковых систем и символов, информационный багаж человека. При этом подходе культура понимается как своеобразное информационно-коммуникационное обеспечение общества, то есть как социальная информация, сохраняющаяся и накапливающаяся в обществе посредством создаваемых людьми знаковых средств.

В массовом сознании культура выступает как нечто нормативное, некий образец поступков, внутренне при-

сущий каждому человеку. Широко распространено отождествление культуры с образованностью, интеллигентностью. Культура выступает как оценочная характеристика внешнего поведения человека, соблюдения им норм этикета. Зачастую под культурой понимают качественный уровень тех или иных явлений, процессов. Многоаспектность обыденного словоупотребления, как и множественность научных определений, свидетельствует о многообразии самого феномена культуры.

В целом экономическая культура настолько многокомпонентна и многоаспектна, что можно говорить о полиморфности ее характера. Многокомпонентна суть и многообразны формы проявления экономической культуры. Как нормативно-ценностная система координат экономическая культура не только определяет и регулирует социально-экономическое поведение, но и проявляется, реализуется в нем, а следовательно, в его триединых конституирующих признаках: рациональности человеческой деятельности, прагматической мотивации и отношениях социально-экономического обмена. Культура же самого социально-экономического поведения предстает, по мнению автора, как конкретное проявление экономической культуры в целом. Полиморфность экономической культуры как социального феномена вырастает из многогранности самой социальности, из многоярусности и многоаспектности экономики и культуры как исходных начал жизнедеятельности людей и их взаимодействия и переплетения между собой. Многосторонность экономической культуры отчетливо проявляется в ее предметном («горизонтальном») многообразии, когда каждая грань этой культуры функционирует в определенной области экономической жизнедеятельности общества. Множественность функций экономической культуры материализуется в разнообразных экономических институтах, регулирующих социально-экономическое поведение людей. Субъектный срез, характеризующий ее конкретно-исторического носителя, раскрывает богатую палитру конкретно-этнических, социально-груп-

повых, классовых, региональных и прочих разновидностей экономической культуры.

Многогранность культуры позволяет рассматривать ее и как «специфический способ организации и развития человеческой жизнедеятельности» [9, с.393], и как систему ценностей, норм, стандартов поведения, регулирующих поступки людей и их отношения друг к другу, к обществу и природе, и как характеристику уровня развития личности, ее сущностных сил и способностей, а также как определенный срез общественной жизни, механизм трансляции опыта и социализации человека, особый социальный институт и т.д. Такая многоаспектность и полифункциональность термина «культура» обуславливает необходимость его конкретизации в каждом смысловом контексте.

Обобщая, можно сказать, что полиморфизм экономической культуры проявляется в ее сложной внутренней структуре, многофакторном социогенезе, множественности выполняемых функций и многообразии форм проявления. Полиморфный характер экономической культуры вовсе не означает отсутствие ее единства и целостности, а лишь подчеркивает специфику этого непростого феномена (наличие многого в едином). В экономической культуре воедино переплелось родовое и видовое, субъективное и объективное, личностное и институциональное, материальное и духовное, мыслительное и деятельностное.

Аналогично пониманию социально-экономического поведения как разновидности социального поведения экономическую культуру также следует понимать с точки зрения ее специфических видовых и общеродовых характеристик. Это означает, что существуют как общие, так и особенные закономерности (механизмы) ее формирования. Носителем, обладателем культуры, как и субъектом деятельности, всегда является человек. Вместе с тем экономическая культура воплощена в институциональных структурах, технологиях, материальных продуктах труда. Следует отметить, что принципиальное понимание основных составляющих культуры сре-

ди исследователей разных стран и времен совпадает. П.Сорокин к компонентам родового социокультурного явления относил «1) мыслящих, действующих и реагирующих людей, являющихся субъектами взаимодействия; 2) значения, ценности и нормы, благодаря которым индивиды взаимодействуют, осознавая их и обмениваясь ими; 3) открытые действия и материальные артефакты как двигатели или проводники, с помощью которых объективируются и социализируются нематериальные значения, ценности и нормы» [10, с.193]. П.Бурдье также выделял несколько возможных состояний культурного капитала. Он писал, «культурный капитал может выступать в трех состояниях: инкорпорированном состоянии [embodied state], т.е. в форме длительных диспозиций ума и тела; объективированном состоянии [objectified state] – в форме культурных товаров (картин, книг, словарей, инструментов, машин и т.д.)...; наконец, институционализированном состоянии[institutionalized state]...» [11, с.521–522].

Однако о каких бы составляющих – материальных или духовных, личностных или институциональных – ни шла речь, экономическая культура всегда выступает качественной характеристикой экономической (хозяйственной) деятельности: либо совершаемой, либо уже совершенной в прошлом и овеществленной в конкретных результатах. При этом происходит непрерывный процесс объективации субъективного – опредмечивания, воплощения в разнообразных внешних, объективно существующих формах внутриличностного содержания культуры – и субъективации объективного, под которой понимается усвоение и интериоризация людьми накопленных в обществе знаний, существующих ценностей и принятых норм поведения. Т.Парсонс, выделяя в определении понятия культуры три функциональных момента, писал, что, «во-первых, культура передается, она составляет наследство или социальную традицию; во-вторых, это то, чему обучаются, что не является проявлением генетической природы человека; и в-третьих,

она является общепринятой. Таким образом, культура, с одной стороны, является продуктом, а с другой стороны – детерминантой систем человеческого социального взаимодействия» [12, с.87]. То есть культуру можно и следует рассматривать одновременно как результат и как предпосылку человеческой жизнедеятельности, а значит исходить из единства культуротворческой сути человека и человекотворческой сути культуры. Люди, оказывая влияние на культуру, создавая ее, в то же время являются объектом ее воздействия.

Итак, экономическая культура, как и культура вообще, включает различные материальные, духовные и деятельностные составляющие. К материальным составляющим экономической культуры относятся используемые средства производства и продукты материального производства, к деятельностным – умения людей и технологии, к духовным (духовно-интеллектуальным) – ментальность (как социально-психологическая характеристика хозяйствующих субъектов) и базирующаяся на ней система ценностей, регулирующих экономическое поведение людей, а также экономические знания и информация. Материальные, деятельностные и духовные составляющие экономической культуры неразрывно связаны между собой и оказывают друг на друга взаимное влияние. Однако при этом материальные и деятельностные компоненты в значительной мере являются воплощением и проявлением духовной и интеллектуальной составляющей экономической культуры. Поэтому можно сказать, что ядром экономической культуры выступает экономическое сознание как совокупность представлений, понятий и знаний человека о процессах и явлениях экономической жизни. Экономическое сознание, таким образом, включает соответствующую регулятивно-оценочную систему ценностей и знания. Глубинной основой культуры общества, по мнению автора, является его менталитет, под которым в современной философии подразумевается «глубинный уровень коллективного и индивидуального сознания, включающий и бес-

сознательное, совокупность готовностей, установок и предрасположений индивида или социальной группы действовать, мыслить, чувствовать и воспринимать мир определенным образом» [13, с.176]. Формируясь исторически, веками, менталитет определяет базовые ценности и способности людей воспринимать знания, те или иные правила и нормы поведения. При этом культура как сложный социальный феномен не только включает ментальность как одну из своих основ, но и определяет формы проявления этой ментальности.

Таким образом, экономическая культура, как специфический вид культуры, характеризует уровень экономических знаний населения, умений и навыков хозяйствования, развитости экономического сознания и мышления. Выражая накопленный обществом экономический опыт, экономическая культура отражает полноту познания и использования экономических законов, трансформацию их объективных требований в мотивы хозяйственной деятельности людей. Она определяет реалистичность и ответственность экономической политики, обуславливает качество управления и эффективность осуществляемых реформ.

Экономическая культура, как и взаимосвязь экономики и культуры в целом, содержит диалектическое противоречие двух начал: новаторского и традиционно-устойчивого. Если экономика предполагает преимущественно инновационность и свободу выбора, то культура – стабильность и определенность норм. Экономическая культура сочетает в себе и традиционное, передающееся из поколения в поколение, и новое, создающееся в процессе творческой деятельности. При этом одни содержательные элементы (знания) определяют творческое, динамическое начало в экономической культуре, а другие (ценности, менталитет) – относительно устойчивое, обеспечивающее самосохранение культурной целостности и преемственность традиций и обычаев. Более того, культура предполагает непрерывность нравственной, интеллектуальной, духовной жизни человека и общества. Если же эти связи нарушаются, а тем более прерываются,

неизбежны различные социальные катаклизмы, при которых общество теряет стабильность и регулятивную систему координат своего развития. Насильственное разрушение традиций как фундаментальной основы механизма преемственности и целостности культурного пространства и не компенсирующий его, неизбежно медленный процесс становления новых традиций порождают культурный вакуум. Это подрывает нравственные основы общества, сужает возможности воспитания людей и создает угрозу национальной безопасности с точки зрения сохранения социокультурного генотипа и самой жизни общества.

Поэтому, осуществляя фундаментальные социально-экономические преобразования, необходимо крайне взвешенно и осторожно подходить к изменениям в культурных составляющих этих процессов и различать суть и следствия постепенной эволюции и резкого слома культурных норм и традиций. Эти вопросы глубоко анализировались социальными исследователями и в прошлом. Так, говоря о социальных бедствиях, постигших на заре капитализма широкие слои простого народа, как об общекультурной катастрофе (имеется в виду превращение в процессе промышленной революции, этого «подлинного экономического землетрясения», менее чем за полвека громадной массы обитателей английской деревни «из прочно сидящих на своей земле людей в жалких бродяг и мигрантов» [14, с.175–176]), К.Поланьи подчеркивал, что непосредственной причиной их деградации стала не экономическая эксплуатация, а распад традиционной культурной среды, «кризис традиционных поведенческих норм», вызванный изменением их статуса, положения как определенного класса внутри общества. При этом он проводил историческую параллель между социальными механизмами трагедий человеческих жизней вследствие социально-экономических трансформаций эпохи становления капитализма и так называемого «конфликта культур» между народами разных рас. Суть этого механизма, по мнению ученого, «нельзя было описать более точно, чем указав на то обстоятельство, что они живут в

“культурном вакууме”» [14, с.176]. Опираясь на результаты антропологических исследований, К.Поланьи утверждал, что «жизнь в культурном вакууме нельзя назвать настоящей человеческой жизнью». Под действием навязанных народу извне резких насильственных изменений происходит ничем не амортизируемый разрушительный удар по традиционному образу жизни людей. Актуальность этих выводов ученого лишь подтверждает известную истину о том, что история человечества повторяется многократно, а мысли, отражающие реальность, воистину витают в воздухе, причем разных эпох.

Механизм функционирования экономической культуры может быть понят только на основе взаимосвязи двух ее аспектов: личностного и институционального. Личностный аспект фиксирует разнообразные элементы индивидуального сознания субъектов экономической деятельности. Он непосредственно связан с индивидуальной экономической культурой, в которой определенным образом (в зависимости от общего уровня культуры индивида, его способностей, возможностей и потребностей) преломляется, отражается существующая экономическая культура всего общества. Институциональный аспект экономической культуры, в отличие от личностного, субъективного, отражает объективную социальную реальность, состоящую из существующих в обществе норм и правил социально-экономического поведения. Благодаря институциональному аспекту экономическая культура обладает огромной императивной силой. Ибо культура людей, опредмечиваясь в институтах, из субъективной характеристики человека превращается во внешний, объективный фактор воздействия на него.

На сегодня еще нет общепризнанной концепции относительно сути, структуры и показателей экономической культуры. Широко известно определение Т.Заславской и Р.Рывкиной экономической культуры как совокупности социальных ценностей и норм, являющихся регуляторами экономического поведения и выполняющих роль социальной памяти экономического развития [15, с.110–

111]. Представление о культуре как социальной памяти общества впервые появилось в американской социологии еще в 20-е годы прошлого века (И.Майер). В советской социологии оно было поддержано вначале Ю.Левадой в 60-е годы, а в 90-х годах легло в основу указанного определения Т.Заславской и Р.Рывкиной [16, с.4]. По мнению белорусского социолога Г.Соколовой, экономическая культура выступает «как способ взаимодействия экономического сознания (как отражения экономических отношений и познания функционирования и развития экономических законов) и экономического мышления (как отражения включенности в экономическую деятельность), регулирующий участие индивидов и социальных групп в экономической деятельности и степень их самореализации в тех или иных типах экономического поведения» [17, с.182].

Думается, что экономическое мышление, будучи по своему содержанию уже экономического сознания, вместе с тем представляет собой не что иное, как то же экономическое сознание (его определенную грань), но рассматриваемое с позиций динамики, движения мысли, взаимодействия с конкретной социально-экономической ситуацией. При этом экономическое мышление зависит не только от развитости экономического сознания как ценностно-интеллектуального ядра экономической культуры, но и от способностей, умения индивида мыслить. Это умение характеризует прикладной аспект культуры. Таким образом, просматривается конкретный механизм функционирования экономической культуры: экономическое сознание – экономическое мышление – экономическое поведение (действие). То есть под влиянием конкретных условий и потребностей актуализируется и приводится в движение экономическое сознание людей, управляющее их действиями и регулирующее их экономическое поведение. В этой связи весьма конструктивно предложенное Я.Кузьминовым понимание экономической культуры как совокупности институционализированных способов деятельности, которые обеспечивают адаптацию

конкретных обществ, групп и индивидов к экономическим условиям своего существования. Экономическая культура в такой интерпретации состоит из поведенческих стереотипов и экономических знаний (в их ценностном и инструментальном аспектах) [18, с.45].

Представленные определения имеют не только вербальные, но и содержательные различия. Некоторые исследователи, стремясь вместить в свои дефиниции все многообразие форм и аспектов экономической культуры, невольно утяжеляют их, усложняя тем самым восприятие этих определений. В качестве примера приведем определение экономической культуры в узком и широком смысле слова, даваемое в одной из последних работ по этой проблематике петербургским социологом Н.Боненко. Согласно его пониманию культуры как диалектического единства представляющих ее творческих процессов и их результатов, «экономическая культура в узком смысле слова – это совокупность ценностей, норм, стереотипов как личностного, так и институционального характера, являющихся регуляторами поведения субъектов экономической деятельности, их стратегий и взаимоотношений в процессе трудовой деятельности, а также совокупность способов взаимосвязей экономических институтов и индивидов в процессе функционирования хозяйства. Экономическая культура в широком смысле предполагает также опредмеченные материальные результаты труда, а в отношении субъектов экономической деятельности – результаты воспроизводства и совершенствования самих себя как реальных и потенциальных работников» [16, с.38].

Безусловно, определение экономической культуры может быть более сжатым или более полным. Если стремиться к максимально краткой дефиниции экономической культуры, ее можно определить как совокупность экономических знаний, умений (навыков) по их применению и ценностей, регулирующих социально-экономическое поведение человека. В такой трактовке данное понятие как идеальная сущность отражает реально существую-

щий феномен посредством фиксации его сущностных характеристик (свойств, элементов, составляющих). Как социологическое понятие экономическая культура относится к числу специфических категорий экономической социологии, отражающих характерный для нее угол зрения и подход к анализу экономической сферы общества. Имеется в виду не только социологическое описание и социологическое объяснение изучаемого феномена, но и поиск социально обусловленного и социально типичного в этом явлении экономической жизни. Кроме того, при этом акцентируется внимание на анализе самих социальных субъектов – носителей, обладателей экономической культуры – и на ее социальных функциях.

Помимо исследования собственно экономической культуры не менее важно понять и раскрыть ее соотношение с другими, близкими ей по содержанию феноменами, в частности с хозяйственной культурой. Понятие «хозяйственная культура» появилось как логичное продолжение разграничения целым рядом авторов понятий «хозяйство» и «экономика», «хозяйственное поведение» и «экономическое поведение» как относящихся, соответственно, к исторически неограниченному периоду развития общества и к исторически ограниченной определенными временными пределами экономической формации (Т.Александрова, В.Иноземцев, Н.Зарубина, Е.Суименко и др.). При таком подходе «под экономической обычно подразумевают определенный исторически сложившийся тип хозяйства, который характеризуется всеобщностью отношений обмена, ориентацией на рыночные показатели производительности и эффективности (в противоположность ориентации на межличностные связи в доэкономических обществах), целерациональностью поведения человека, исчислимостью результатов его деятельности» [19, с.12]. Поскольку современный этап человеческого развития относится к экономической формации, принципиальных отличий в понимании хозяйственной и экономической культуры не существует и их вполне можно рассматривать как синонимы. Речь

идет о предпочтении ученых в использовании того или другого словосочетания. Об отсутствии содержательных различий между ними свидетельствуют сами определения хозяйственной культуры, предлагаемые исследователями. Так, Н.Зарубина определяет хозяйственную культуру как «систему ценностей, смыслов, символов, знаний, традиций, обеспечивающих мотивацию и регуляцию хозяйственной (трудовой, производственной, предпринимательской, финансовой, коммерческой и т.д.) деятельности, определяющих форму ее осуществления, а вместе с тем и восприятие ее обществом» [19, с.92]. При этом в качестве базовых ценностей хозяйственной культуры она выделяет труд, собственность, богатство, практицизм, рациональность, профессионализм и предприимчивость [19, с.100]. В.Радаев считает, что «хозяйственная культура представляет собой совокупность накопленных профессиональных знаний и навыков, сформированных хозяйственных норм, ценностей и символов, необходимых для самоидентификации, определения статусов, производства значений и смыслов» [20, с.26].

Осмысление понятия экономической культуры предполагает также изучение его взаимосвязи с такими близкими ему понятиями, как организационная культура, корпоративная культура, деловая, профессиональная, рыночная культура, культура производства (труда), распределения, обмена, потребления и т.д. Иными словами, перед экономической социологией стоит важная методологическая задача упорядочивания ее категориально-понятийного аппарата, в данном случае в рамках концепции экономической культуры, и создания категориально-понятийных рядов, обладающих внутренней логической стройностью. Эта задача тесно связана с типологизацией экономической культуры и выделением ее разновидностей по конкретным признакам. Так, по критерию производственной фазы логично выделять культуру производства (включающую, прежде всего, культуру труда, а также технологическую и организационную культуру), культуру потребления, культуру обмена и распределе-

ния. Анализ экономической культуры в контексте изучения поведения людей на рынках труда, товаров и капитала позволяет выделить такие аспекты, как культура поведения на рынке труда, потребительская культура, финансовая культура, культура поведения в процессе приватизации. По признаку субъекта можно говорить о культуре наемных работников, самозанятых и собственников (мелких, средних и крупных) и т.п. Другими словами, у каждой типологии есть свои ниши и сферы применения.

Экономическая культура общества имеет многоуровневую структуру. Традиционно ее делят на культуру масс и культуру элит, теоретический и обыденный уровни. Кроме того, экономическая культура имеет свою специфику в различных социальных общностях: социально-профессиональных, возрастных, религиозно-конфессиональных группах и т.д. Экономическая культура элиты (управленческой, деловой, научной) лежит в основе создаваемых экономических институтов, определяя их качество и в целом эффективность социально-экономических преобразований. Культура масс определяет способность этих масс воспринимать (и принимать) или отторгать конструируемые формально институты и насаждаемые «сверху» ценности. Следует отметить также традиционно слабую связь между элитной и массовой культурой нашего общества, а также внутри самого элитного слоя: между теорией и воплощением ее рекомендаций в практику управления и хозяйствования.

Крайне отрицательно на состоянии экономической культуры и, прежде всего, ее теоретического уровня сказались негативы советского периода: заидеологизированность, приспособленческое единомыслие, боязнь в поиске объективной истины противоречить официальным установкам, наличие запретных тем. Непоправимый урон науке и обществу в целом нанесло забвение богатого исторического наследия, моральное и физическое уничтожение в годы репрессий лучших, наиболее талантливых и принципиальных ученых (Н.И.Бухарин, А.Н.Вознесенский, Н.Д.Кондратьев, А.В.Чаянов и др.).

Что же касается отечественной экономической социологии, то почти до 1990-х годов она официально вообще не признавалась, воспринимаясь как буржуазная лженаука. По существу, сегодня стоит задача возрождения лучших традиций экономической науки, социологии, социальных наук в целом. А восстановление утраченного всегда и трудно, и продолжительно. Ведь экономическая культура (как и культура вообще), «подобно гумусу почвы, накапливается от поколения к поколению очень медленно и противоречиво, а тонкий слой ее можно легко снять и уничтожить, обнажив полнейшую неподготовленность к продолжению общего дела многих поколений» [21, с.160].

Экономической культуре как сложной социальной системе присущ ряд противоречий, как внутренне, так и внешне детерминированных. Это и возможные противоречия между ее различными уровнями. Это и противоречие между традициями и новациями, консервативностью и разнообразием культурных образцов как сущностное, диалектическое противоречие экономической культуры, движущее ее развитие. Это и противоречия между знаниями и умениями людей, между их стереотипами поведения и ценностными установками, между различными ценностями и т.д. Нередко противоречива взаимосвязь между экономическим сознанием и практикой. Если культивируемые в процессе воспитания и образования ценности не воспринимаются людьми, а остаются вынужденными нормами поведения, нарушается целостность культуры, возникает угроза появления квазикультурных форм. Уровень экономической культуры может также быть не адекватен уровню других сфер общечеловеческой культуры.

В условиях кардинальных институциональных перемен возникло явное противоречие между существовавшей ранее экономической культурой и требуемой новыми социально-экономическими условиями. Появился определенный «дефицит» экономической культуры, причем как в ценностно-содержательном, так и в инстру-

ментальном ее аспектах. Ценностное неприятие рынка у ряда групп населения усиливалось их практической беспомощностью в его условиях. Отсутствие знаний и практических навыков приводило к «инструментальной» неадаптированности населения к рыночной среде и обуславливало в итоге его пассивное и непродуктивное социально-экономическое поведение.

Девальвация сформированных в условиях советской экономической системы ценностей и инструментальных навыков не сразу компенсировалась органичным восприятием рыночных ценностей. Дефицит новой экономической культуры не позволял ей выполнять функцию рыночной социализации людей. Ведь экономическая культура (как и культура вообще), являясь плодом деятельности поколений, чрезвычайно устойчива. Отжившие отношения, ушедшая в прошлое система управления, как отмечала Р.Рывкина, существовали не только вне людей (в виде законов, инструкций), но и внутри них: в тех ценностях и социальных нормах поведения, которые давно приобрели характер привычки и стали «страшной силой миллионов» [22, с.26]. Более того, люди могут критически относиться к действующей системе, но это вовсе не означает, что они способны быстро перестроиться и начать действовать по-другому. По данным всеукраинского мониторинга, проведенного Институтом социологии НАН Украины в 2006 году* (N=1800), только 13,4% украинских граждан считали, что «все не так плохо и

* Это ежегодное исследование проводилось в рамках проекта «Украинское общество: мониторинг социальных изменений». Генеральный директор проекта – В.Ворона. Научный руководитель проекта – Н.Панина. Авторы программы мониторинга: Е.Головаха, Н.Панина. Выборочная совокупность каждого опроса численностью приблизительно 1800 чел. репрезентирует взрослое население Украины (от 18 лет и старше). По типу построения выборка является случайной, трехступенчатой, стратифицированной, с квотным скринингом на последней ступени. Авторы выборки: Н.Панина, Н.Чурилов. Опрос осуществлен методом самозаполнения анкет на основе республиканской опросной сети, созданной Институтом социологии и центром «Социс».

можно жить». Почти половина опрошенных (48,5%) полагали, что «жить трудно, но можно терпеть». Чуть менее трети населения (29,1%) сказали, что «терпеть свое бедственное положение уже не могут». При этом 30,5% людей не хватало умения жить в современных условиях, 38,6% – современных экономических знаний. Дефицит последних не испытывало всего 18,2% населения.

Утрата десятилетиями формировавшихся в советское время и передаваемых от поколения к поколению традиций, ценностей и норм поведения, не «амортизированная» усвоением новых норм и ценностей, порождает тот самый «культурный вакуум», в котором экономическая культура перестает выполнять (или выполняет не в полном объеме) свои социальные функции и из движущей силы развития превращается в фактор торможения социально-экономического прогресса. И если потери в экономике за годы «трансформаций» огромны, но восполнимы, то потери в культурном пространстве становятся, как подчеркивает Г.Гольц, цивилизационной проблемой [23, с.25].

Что касается функций экономической культуры, то их можно рассматривать как результат и процесс реализации императивных требований со стороны культуры в экономической деятельности людей. Императивы экономической культуры вырастают из ее содержания, из тех структурных элементов, которые составляют ее смыслодержащий, ценностный и нормативный пласты. Знания как когнитивный элемент экономической культуры задают направленность и смысловую определенность деятельности человека в экономической сфере, а ценности и нормы, как аксиологические и нормативные культурные компоненты, упорядочивают эту деятельность. Так же как культура вносит смысл и порядок, согласованность в мировосприятие, мышление и поведение человека, так экономическая культура упорядочивает и представления человека об экономической системе, и его социально-экономическое поведение. Поэтому культуру можно рассматривать как осмысленную,

осознанную в терминах ценностей и поведенческих норм упорядоченность и согласованность человеческих взаимодействий. Императивы экономической культуры – это требования соответствия экономической деятельности имеющимся экономическим знаниям и умениям, соответствия социально-экономического поведения сформировавшимся ценностным ориентациям, а также необходимость выполнения сложившихся в обществе предписывающих и запрещающих норм. Перечисленные императивы экономической культуры по мере развития и кристаллизации культурных форм превращаются в соответствующие социальные функции этой культуры – мировоззренческую и регулятивную. И хотя каждому структурному элементу экономической культуры соответствует одна или несколько функциональных ролей, все они тесно связаны и переплетены между собой.

Экономическая культура не рождается вместе с появлением человека на Земле. Ее ростки возникают и постепенно крепнут в самом процессе антропогенеза, развития общественного производства как экономического бытия людей. Видимо, первоначальными культурными формами были приобретаемые в опыте взаимоотношений с природой по поводу добычи материальных средств к жизни, а затем и отношений с другими людьми в связи с кооперацией в процессе этой добычи и появившимся обменом результатами трудовой деятельности людей, определенные знания и представления об окружающем мире и способах обеспечения жизненных потребностей. Опыт этих отношений и взаимодействий порождал соответствующие правила и нормы, по которым они строились. Так возникали первые обычаи и традиции. Параллельно шел процесс формирования ценностных представлений обо всех сторонах жизни, с которыми сталкивался человек. Имея начало, этот процесс познания и культуротворчества не имеет конца, если предположить бесконечность человеческого развития. Накапливаемые знания и ценностные установки людей служили и служат основой их мировоззрения, понимания окружающего мира

и своего места в нем, в том числе в экономической сфере. Эта мировоззренческая функция экономической культуры уже в самой себе содержит определенное регулятивное начало, ибо отвечает на вопросы «кто есть кто» и «что есть что». Непосредственно регулятивную функцию призваны выполнять нормативно-ценностные пласты культуры. При этом ценности и нормы являются регуляторами разного рода. Ценности – это «мягкие» регуляторы, это – ориентиры людей в отношении того, что для них хорошо, а что плохо. Нормы представляют собой довольно «жесткие» регуляторы. Они как разрешающие и запрещающие знаки показывают, что позволено, а что нет в социально-экономическом поведении человека.

Прежде чем изложить авторское понимание функций экономической культуры, целесообразно не только дать краткое представление об имеющихся по этому вопросу точках зрения, но и еще раз вернуться к осмыслению того, как функции экономики и культуры в качестве исходных начал жизнедеятельности людей влияют на формирование экономической культуры как результата взаимодействия этих начал. Естественно, что функции всех подсистем общества направлены на его сохранение и развитие. Функция экономической подсистемы состоит в обеспечении материальных потребностей людей. Функция культуры заключается в формировании образа жизни, формы протекания жизнедеятельности, в том числе и формы удовлетворения потребностей человека в необходимых ему материальных благах. Культура выполняет роль культуротворчества (сохранения и развития созданного человеком в дополнение к природой данному, исключительно на основе социальной материи) и человекотворчества (как процесса совершенствования самого носителя культуры). Думается, что аргументация положения о том, что человек становится человеком благодаря культуре и посредством ее, излишня.

Если экономика призвана обеспечивать удовлетворение материальных потребностей человека, то культура объясняет, в какой форме и в какой последовательности

это сделать, в какой мере и в какой соотнесенности с другими потребностями. Иными словами, культура все-сторонне упорядочивает процесс производства, распределения и потребления материальных благ. Экономическая культура как социальный феномен, соединивший в себе родовое предназначение культуры и экономическую специфику ее видовой направленности, в свою очередь, призвана выполнять и экономические, и социальные (социокультурные) функции. Экономическая функция этой культуры состоит в ее роли как фактора экономического развития. Социальная функция экономической культуры – это, по сути, функция экономической социализации людей, состоящая из двух главных функций – мировоззренческой и регулятивной. Понятно, что наряду с этими функциями имеется целый ряд вспомогательных, или частных функций, дополняющих главные и обеспечивающих их осуществление либо являющихся производными от них.

В научной литературе наиболее часто используется подход к анализу функциональной роли экономической культуры, предложенный Т.Заславской и Р.Рывкиной, согласно которому выделяют три основные ее функции – трансляционную, селективную и инновационную [15, с.133]. Трансляция накопленного социального опыта, наработанных десятилетиями и столетиями ценностей, норм и стереотипов поведения, передача их от одних поколений к другим составляет жизненную силу культуры, обеспечивает ее сохранность и возможность дальнейшего развития. Развитие культуры предполагает как селекцию уже сформированных культурных форм – выбор наиболее действенных и перспективных, отказ от устаревших, малоэффективных и негативных элементов, так и создание новых ценностей и норм, модификацию имеющихся в соответствии с вызовами времени. Однако, на наш взгляд, эти важнейшие аспекты функционирования экономической культуры представляют собой не ее функции, а, скорее, закономерности развития, закономерности социального механизма ее функционирования.

Следует отметить, что исследователи экономической культуры трактовали ее функции в разное время несколько по-разному. Так, В. Попов еще в начале 1980-х годов писал о познавательной, регулятивной, воспитательной и социально-преобразующей функциях экономического сознания [24, с.199]. Позднее он выделял, помимо познавательной и воспитательной, мировоззренческую и информационную функции экономической культуры [25, с.49]. Другие авторы, подчеркивая близость информационной и познавательной функций, а также взаимосвязь последней с мировоззренческой, выделяют в качестве особой методологическую функцию, определяющую методологию познания экономических процессов [26, с.45]. Украинские философы и социологи рассматривают пять основных функций культуры: познавательную, коммуникативную, регулятивную, прогностическую и ценностно-ориентационную [27, с.22]. Нетрудно увидеть общность у большинства исследователей в их трактовках функционального аспекта экономической культуры, несмотря на определенные различия в названиях и степени детализации функций экономической культуры.

Вместе с тем наблюдается определенная непоследовательность в перечислении и названии этих функций, отсутствие четких критериев их выделения, упрощение иерархии и многоступенчатости основных и производных, вспомогательных функций, смешение функций разных уровней экономической культуры (разных ее субъектов-носителей) и т.д. Но все ли перечисленные функции являются функциями именно экономической культуры, а не других институтов и социальных образований? Например, наиболее часто называемая познавательная функция, суть которой заключается в вооружении человека необходимыми ему знаниями тех или иных сторон жизни, – это функция экономической культуры или функция образования и науки? Думается, что экономическая культура – это результат, прежде всего, соответствующего образования, воспитания и практиче-

ской деятельности, то есть итог, а не исходящее начало образовательной, воспитательной функций. Хотя в самом процессе усвоения экономических знаний, ценностей и норм реализуются образовательная и воспитательная функции, но других (!) социальных институтов и образований. Так же, как и приобщение к определенному уровню культуры, овладение им открывает новые горизонты для дальнейшего образования и воспитания (самовоспитания) человека. Эти рассуждения лишней раз подтверждают, с одной стороны, многогранность, а с другой – нерасчлененность, органическую взаимозависимость всех составляющих социального целого. Аналогично обстоит дело с прогностической функцией экономической культуры. Действительно, экономическая культура общества определяет адекватный ей тип, модель национальной системы хозяйствования и возможные векторы ее развития. Но это – функция скорее не экономической культуры социума в целом и тем более не экономической культуры населения, а специфическая функция экономической науки как интеллектуально-теоретического ядра экономической культуры и управленческой элиты как особого субъекта этой культуры.

Несколько отличное от представленных подходов видение функций предлагает Н.Зарубина. В ее понимании хозяйственная культура выполняет различные функции в системе социальной регуляции, наиболее существенное значение среди которых имеют функции мотивации (определение смысла и ценностей как внешних по отношению к индивиду мотивов деятельности), легитимации (генерализация, по Т.Парсонсу, ценностного образца, то есть превращение его из локального, исповедуемого лишь ограниченной группой, в универсальный, разделяемый большинством) и регуляции отношений внутри сферы хозяйства и предпринимательства (регуляция хозяйственной деятельности через формирование и поддержание ее ценностных образцов и их трансляцию) [19, с.117–126]. Если последняя, чисто регулятивная функция не вызывает никаких сомнений, первая,

мотивационная представляет собой, по сути, мировоззренчески-регулятивную функцию, только несколько иначе сформулированную, то выделение легитимации как функции выглядит спорно. Это, скорее, условие полноценного осуществления функций хозяйственной (экономической) культуры. Как функцию экономической культуры легитимацию можно рассматривать в качестве производной от ее мировоззренческой функции.

По мнению автора, с позиций экономической культуры социума в целом и, прежде всего, экономической культуры населения как основного субъекта экономической деятельности в частности правомерно говорить о двух ее основных социальных функциях – мировоззренческой, обеспечивающей ценностно-смысловую картину экономической жизни, и регулятивной, всесторонне упорядочивающей социально-экономическое поведение людей. Причем регулятивная функция имеет комплексный и многосторонний характер. Она направлена на согласование целей разных субъектов, поиск возможного баланса между целями и интересами индивида и общества, установление оптимального (разумного) соответствия между целями экономической деятельности и средствами их достижения. По большому счету, экономическая культура регулирует взаимосвязь экономического и социального в экономической сфере жизнедеятельности человека, ища компромисс между экономическим индивидуализмом (эгоизмом) и социокультурным альтруизмом.

Регуляция экономического поведения на ценностном и нормативном уровне не всегда совпадает. Порой, особенно в условиях институциональных перемен, взаимосвязь ценностей и норм может приобретать весьма противоречивую форму, вплоть до разрыва, что порождает деформацию ценностно-нормативной структуры экономической культуры общества и, как следствие, эффект «культурного вакуума», появление двойных институциональных стандартов. В условиях резкого изменения культурной и институциональной среды происходит видоизменение, модификация и самих функций экономичес-

кой культуры. Нарушаются традиционные формы регуляции и нормативные представления об экономической системе, социальной структуре общества и т.д. В связи с этим естественные функции экономической социализации людей (направленные на усвоение ими знаний, опыта, норм и ценностей и включение их на этой основе в систему социально-экономических связей и отношений, необходимых для обеспечения их жизнедеятельности в данном обществе) выступают в модифицированной форме адаптации к новым реалиям. Потребности в адаптации, возникающие, как правило, в условиях переходного состояния общества, активизируют селективную и инновационную стороны развития экономической культуры. При этом важной задачей селекции культурных форм становится слом имеющихся и воспроизводящихся негативов и усиление всех позитивов.

Появление новых культурных ценностей предполагает не только усвоение новых знаний, приобретение новых навыков и умений, но и формирование новых норм и ценностей (или, как минимум, их видоизменение), которое происходит параллельно, но не синхронно. Ибо ценности формируются длительно, они создаются постепенно эволюционным путем, а нормы могут устанавливаться «сверху» в одночасье, не всегда соответствуя доминирующим ценностям населения. Между субъективным актом установления правовых, хозяйственных норм и объективно длительным процессом формирования адекватных ценностей может возникать некоторый временной лаг, неизбежно порождающий большую или меньшую амбивалентность сознания и поведения людей. В идеале в обществе должны доминировать те институты, которые соответствуют объективным потребностям в них. Эти потребности порождаются самими условиями жизни – как императивами материально-вещественного фактора (определяющей ролью материально-технологической среды существования социума), так и общим достигнутым уровнем культуры общества. В целом экономическая культура является качественной характеристикой

и экономического бытия, и экономического сознания. Поэтому ее функции также можно детализировать и рассматривать сквозь призму ее материально-вещественных, деятельностных или интеллектуально-ценностных составляющих и компонентов. Вполне правомерен и целесообразен и субъектный подход, позволяющий выявить различия в функциях экономической культуры элиты и широких масс населения в соответствии с их разными социально-статусными характеристиками.

Экономическая культура – это трудноизмеримый параметр социально-экономического поведения. Для ее измерения необходимо выделить основные структурные элементы, содержательные составляющие экономической культуры и уже потом их операционализировать. Исследователи экономической культуры к таковым, как правило, относят стереотипы потребления, нормы и образцы социального взаимодействия хозяйствующих субъектов, организационные формы осуществления экономической деятельности, ценностно-мотивационное отношение к труду и богатству, степень восприимчивости к мировому опыту и др. [28, с.69]. Думается, что кроме многообразных ценностных элементов экономической культуры необходимо также оценивать входящие в ее состав знания и навыки, умения людей.

Измерение экономической культуры возможно лишь на базе адекватного сути этого сложного многогранного понятия методологического подхода. Можно говорить о трех способах оценки экономической культуры: качественном, количественном и с использованием опосредованных показателей. Главным среди них является качественный метод оценки и соответствующей классификации культур, который базируется на системе ценностей. Именно этот способ является наиболее распространенным и правомерным в научном отношении, так как исходит из сущностного понимания культуры, основополагающим, содержательным элементом, своеобразным «скелетом» которой выступает система ценностей. Она определяет качественные характеристики со-

циального субъекта и его деятельности. Система ценностей позволяет глубже понять носителя экономической культуры – человека: что он считает благом, «что такое хорошо и что такое плохо». При этом речь идет, естественно, не об определении уровня культуры, а о приближении к пониманию характера, типа культуры, того, что отличает одну культуру от другой. Экономическая культура всегда существует в определенных пространственных и конкретно-исторических условиях. Поэтому важным направлением исследования является изучение специфических характеристик национальных культур и их сравнительный анализ.

Наиболее известное и широкомасштабное исследование, касающееся выявления различий в национальной культуре и влияния ценностных ориентаций, отражающих эту национальную специфику, на организационное поведение и, естественно, на экономическую культуру народов, было проведено в 60–70-х годах прошлого века голландским ученым Г.Хофстедом. Как известно, он измерил по разработанной им и ставшей впоследствии классической методике культурные особенности первоначально более 40, а несколько позднее – 70 стран, включая Россию. При этом четверо из пяти параметров его модели культурных различий между странами (за исключением параметра маскулинности/феминности, отражающего различия в эмоциональных ролях между мужчинами и женщинами) имеют прямое отношение к экономической культуре: дистанция по отношению к власти (характеризующая различные решения проблемы человеческого неравенства), избегание неопределенности (относящееся к уровню стресса в обществе перед лицом неизвестного будущего), индивидуализм или коллективизм (характеризующие особенности интеграции индивидов в первичные группы), долгосрочная или краткосрочная ориентация (связанная с выбором будущего или настоящего как цели человеческих усилий) [29, с.29].

Помимо сравнительных исследований культур различных наций Г.Хофстеда следует назвать также работы

Х.Триандиса (изучение культурных синдромов: простоты/сложности, индивидуализма/коллективизма, открытости/закрытости), У.Оучи (исследование семи переменных организационной культуры), Р.Льюиса (каталогизация деловых культур в международном бизнесе), Ф.Тромпенаарса (семимерная модель культуры, понимаемой как специфический способ решения универсальных проблем). В отличие от получивших широкое распространение исследований культуры зарубежными учеными, изучение экономической культуры и национального менталитета в постсоветском пространстве началось лишь в 1990-х годах.

Осмысливая качественный, ценностный подход к изучению экономической культуры, следует подчеркнуть принципиальную невозможность измерения её по принципу «лучший – худший» или «высший – низший». Количественное сравнение уровня возможно лишь в рамках однотипного, однокачественного, одномерного. Здесь же речь идет не только об анализе многомерной целостности, что объективно усложняет поиск единого показателя, но и об оценке социальности разного качества. Поэтому задача измерения ценностного аспекта экономической культуры состоит в выявлении преобладающей стороны дихотомии общечеловеческих ценностей, присутщих в той или иной мере различным народам.

Второй, количественный способ измерения экономической культуры возможен по каждому из партикулярных ценностных параметров или как обобщенно-интегральная ее оценка, отражающая общий уровень экономической культуры как совокупности знаний, умений и социально-экономических ценностей людей.

Кроме этих двух подходов к оценке уровня экономической культуры (качественного и количественного) существует возможность использования ее опосредованных показателей. Поскольку культура обладает таким уникальным свойством, как всепроникаемость, и имеет, по сути, бесконечное число форм проявления. Поэтому об

уровне экономической культуры можно судить как по показателям экономического развития, так и по показателям уровня и качества жизни людей. Такое многообразие параметров культуры – более частных или более общих, более явных или более латентных – отражает многослойную структуру культурного айсберга.

Итак, экономическая культура, рассматриваемая автором с позиций экономической социологии как совокупность знаний, умений, поведенческих стереотипов и ценностей, влияющих на социально-экономическое поведение людей, представляет собой сложную социальную систему, состоящую из различных иерархических уровней и элементов и выполняющую функции экономической социализации людей.

2.2. Социогенез экономической культуры

Прежде всего, что такое социогенез экономической культуры? Это – история формирования, картина происхождения экономической культуры общества, рассматриваемая в динамике как непрерывный процесс ее развития и изменения. Раскрыть социогенез экономической культуры означает показать роль и взаимосвязь основных факторов ее формирования. Термин «социогенез» подчеркивает, что речь идет о целом комплексе разнообразных *социальных* факторов, участвующих в формировании экономической культуры как особой разновидности культуры человека и человеческого общества, являющейся при этом мерой его *социальности*. Кроме того, понятие «социогенез» наиболее адекватно характеризует социальное происхождение какого-либо качества (в нашем случае – экономической культуры) не у отдельного индивида, а у большой социальной группы, обладающей атрибутами типичности и системности присущих ей признаков.

Понятно, что в число факторов социогенеза экономической культуры входят как силы, которые воздействуют на формирование знаний, навыков, ценностей эко-

номической жизни, выступающих содержательными элементами экономической культуры, так и те, что определяют глубинную основу этой культуры – экономическую ментальность людей как составную часть их ментальности в целом. Все эти факторы, как и разнообразные стороны самой социальной жизни, тесно взаимосвязаны и переплетены между собой. Среди них есть исходные, определяющие, более и менее значимые. При этом влияние одних и тех же факторов может меняться в зависимости от социальной специфики субъектов экономической культуры, приоритетности того или иного содержательного элемента этой культуры и, конечно же, от конкретно-исторической ситуации. Среди разнообразных факторов становления и развития экономической культуры можно выделить несколько групп наиболее существенных факторов ее социогенеза: природно-географические, экономические, общекультурные (в том числе религиозный, идеологический факторы, развитие науки), исторические факторы, а также повсеместно заявляющий о себе новый фактор современности – глобализация и связанный с нею информационный фактор (формирующий сегодня новую, «третью» природу человека).

Изначально первым фактором становления социальной, а значит, и культуры вообще, был природно-географический фактор. Он закладывал те основы менталитета и те «гены» культуры, которые в дальнейшем определяли направленность и характер ее развития. В далекие времена первобытной культуры, естественно, отсутствовала дифференциация факторов становления экономической культуры, явно видимая и проявляющаяся в современном мире. Естественная природа постепенно творила вторую, социальную природу человека. Формировавшаяся экономика как материальная система жизнеобеспечения человеческого общества, наряду с религией и совокупностью первоначальных ценностных представлений, была органично встроена в единую культурную систему общества. Постепенно, по мере развития последнего, шел процесс поэтапной дифференци-

ации экономических, религиозных факторов и появления новых, связанных с возникновением науки, идеологии и пр. При этом все они находились под действием определенных исторических условий – исторического фактора, который накладывал свой отпечаток на каждый из них. Поскольку все эти факторы неразрывно связаны между собой прямыми и обратными связями, зачастую трудно, а порой и невозможно (и не нужно) вычленять «чистое» действие какого-либо отдельного фактора. Речь идет о едином процессе социогенеза как совокупном действии системы социальных факторов. Для более глубокого понимания этого процесса рассмотрим главные аспекты каждого из них.

Природно-географические факторы – это постоянно действующие факторы, которые несут в себе, с одной стороны, статичное, относительно неизменное начало исходно заданного географического пространства социума, являющегося естественно-природным условием и местом его существования, а с другой – возможности динамичного изменения культуры нации. Имеется в виду геополитический аспект этих факторов, задающий в значительной степени вектор развития, географическую судьбу народа. На идею геодетерминизма, идею влияния условий среды на жизнь человека впервые обратил внимание французский философ Ш.Монтескье еще в XVIII веке. Он полагал, что природная среда обуславливает особенности физиологии, темперамента и национального характера людей и тем самым влияет на преуспевание одних стран и упадок других. В дальнейшем многие (в том числе украинские) ученые неоднократно писали о влиянии природы на культуру и характер людей (Г.Т.Бокль, В.Ключевский, М.Костомаров, Е.Маланюк, Д.Чижевский и др.).

В.Антонович вообще рассматривал влияние окружающей природы на постепенное развитие этнографического типа в качестве общего антропологического и исторического закона для всего человечества [30, с.145]. А Н.Григориев ссылался на французского философа

В.Кузена, который говорил, что если ему дать карту страны, ее очертания, воды, ветры, всю ее физическую географию, флору, геологию, природные богатства и т. п., то он готов априори сказать, каков будет человек в этой стране и какова ее роль в истории [31, с.6]. Н.Гоголь считал, что незащищенность природных границ Украины была весомой причиной потери ею политической независимости и формирования воинственного типа украинца-козака. Достаточно подробно влияние географического пространства на национальную психологию украинцев проанализировал А.Кульчицкий. Он считал, что жизнь в окружении густых лесов северных низин рождает чувство осторожности и подозрительности, сдержанного ожидания и терпеливости. Лесостепная полоса с ее более теплым и сухим климатом, с большим количеством солнечного света формирует такие черты, как жизнерадостность и оптимизм, а степной ареал с его высокой амплитудой годовых температур, длительными периодами сильных морозов и летней жары ограничивает возможности человека, не способствует проявлению постоянной активности и энергии, а порой, наоборот, достаточно противоречиво влияет на человека: от формирования у него чувства равнодушия и апатии до безнадежности и разочарованности [32, с.100–103]. При этом исследователь делает важное замечание, что речь идет не о формировании самими геофакторами характерных черт украинцев, а исключительно об указании направления воздействия геопсихических факторов на украинского человека [32, с.106]. Понятно, что это влияние может быть как позитивным, так и негативным.

Другой представитель украинской диаспоры, Н.Григорьев, анализируя украинский национальный характер, писал: «Огромные просторы Украины приучили украинцев к безразличию, пассивности, бессилию, беспечности: “до нас еще далеко”, “еще успеем”, “как-то будет”» [31, с.28]. Думается, что рациональное зерно в этом есть. Аналогично исключительно природным богатством и плодородием украинского чернозема объяс-

нялась и такая негативная черта характера людей, как лень. Еще в XVIII веке французский историк Ж.-Б.Шерер писал: «Украина имеет очень плодородные почвы... землю обрабатывать здесь нетрудно, а дает она такой урожай хлеба, что люди зачастую не знают, что с ним делать» [33, с.19]. А как известно из истории, чем плодороднее почва, тем примитивнее, как правило, обработка земли и меньше затраты труда. И наоборот, чем суровее природно-климатические условия, тем больше усилий и навыков требуется от человека.

В качестве примера из истории можно привести особенности культуры хозяйствования жителей Карпат в начале прошлого века. Климатические условия, ландшафт и особенности грунтов Карпатских гор поставили местных жителей – бойков – в более сложные условия жизни, чем их соседей из низинных районов, что в значительной мере сказалось и на характере их поведения в экономической сфере. Бойкам свойственна непоседливость, сообразительность, упорство в достижении поставленных целей. Природно-климатические особенности Карпат и Прикарпатья оказали влияние, прежде всего, на инструментальную сторону экономической культуры местного населения, профессиональные навыки и умения людей. Здесь намного уже по сравнению со всей Украиной набор возделываемых земледельческих культур. Из злаковых у бойков преобладали скороспелые ячмень и овес, а пшеница (символ Украины) почти не возделывалась. Среди огородных культур полностью отсутствовали бахчевые. В отличие от бойков, заселявших центральные и западные части Украинских Карпат, у гуцулов – жителей восточной части Карпатских гор, а также небольшой территории в Закарпатье, ведущей отраслью хозяйства в начале XX века было животноводство, причем в очень своеобразной, насыщенной экзотикой форме, что сказывалось на всем укладе их жизни и бытовавшей культуре. С тех времен и по сегодняшний день этой этнографической группе присуща

склонность к ремесленному производству, в том числе к изготовлению изделий из металла [34, с.45, 47].

Природно-географические факторы и на сегодняшний день играют определенную роль в формировании экономической культуры населения, однако не следует преувеличивать значимости этого исходного фактора ее социогенеза. Определяющее влияние на этот процесс оказывают иные исторические, социально-экономические и культурные факторы.

К экономическим относятся факторы, связанные с функционированием экономики как особой подсистемы человеческой жизнедеятельности, направленной на производство материальных благ. Экономика не просто влияет, а непосредственно формирует, порождает экономическую культуру. Это – та почва, в которой прорастают и реализуются зерна человеческой социальности, а с ней и экономической культуры. Это то пространство социальной жизни человека, в рамках которого лишь и правомерно говорить об экономической культуре. Экономика является той сферой жизнедеятельности человека, без которой невозможна сама жизнь в ее материальном, физическом понимании. И в этом смысле она составляет основу, фундамент бытия социума. А от качества фундамента во многом зависит, как известно, и качество сооружаемого на нем. От того, какие производительные силы, какие экономические отношения заложены в этот базис, зависит вся культурная суперсистема общества.

Однако эту зависимость не следует понимать упрощенно. Ведь диалектика жизни в том и состоит, что история бесконечно повторяется, лишь приобретая свою специфику на новых витках, объективное – субъективируется, а субъективное превращается в объективное, цементируя неразрывную связь прошлого и будущего через настоящее. Так же как используемые сегодня орудия труда являются материальным воплощением вчерашнего труда человека и присущей ему культуры, так и достигнутый уровень развития главной производительной силы – человека – это результат его экономической

социализации в координатах экономической культуры, созданной его предшественниками. Благодаря функционированию этого объективированного и субъективированного прошлого труда (средств производства и рабочей силы) создаются новые продукты, новые знания и умения, новые средства производства, которые закладывают основы будущей экономической культуры.

Помимо производительных сил, представляющих конкретно-экономическую, техническую сторону экономического пространства, к экономическим факторам относятся также существующие экономические отношения, точнее целый их комплекс, который можно условно разбить на три основные группы: технико-экономические, организационно-экономические и социально-экономические отношения. Техничко-экономические отношения, осуществляющиеся непосредственно в трудовом, производственном процессе, требуют адекватной технической и трудовой (производственной) культуры. Организационно-экономические отношения, опосредующие организацию и управление производством, связаны с определенной организационной и управленческой культурой как иными гранями совокупной экономической культуры. Характер же, тип экономической культуры общества в целом определяется социально-экономическими отношениями, возникающими по поводу «святая святых» – отношений собственности. И о каком бы многообразии их форм ни шла речь, принципиальное значение для понимания сути экономической системы и соответствующей экономической культуры имеет констатация того, что доминирует – частная собственность или общественная. Так, в условиях частной собственности на средства производства неизбежна экономическая дифференциация населения, которая объективно ведет к формированию различных типов социально-экономического поведения и, естественно, экономической культуры, являющейся его внутренним регулятором. Разное социально-экономическое и материальное положение обуславливает не только неодинаковые возможности

доступа к экономическим знаниям, но и, самое главное, формирует различные системы ценностных ориентаций людей. Демонстративное потребление, исповедуемые ценности и весь образ жизни незначительной по численности группы богатых людей в независимой Украине наглядно показывают, «как далеки они от народа», обреченного сегодня на экономическую культуру выживания. Экономический статус формирует соответствующий тип экономической культуры не только по критерию «богатые – бедные», но и по всем другим «номинациям». Можно говорить об особенностях экономической культуры занятых в различных отраслях материального и нематериального производства – работника промышленного предприятия, крестьянина, управленца и т.д., наемного работника и собственника, занятого и безработного.

Если экономика представляет собой материальный базис общества, то культура составляет его «естество». Именно она определяет все формы проявления его жизнедеятельности. Культура как способ существования человека обуславливает и образ его жизни, и его интересы, и его поведение. Культура человека усваивается «с молоком матери» и активно формируется в процессе его социализации. А уже из этого общекультурного слоя вырастает специфическая разновидность экономической культуры, которая, как точно подметила Т.Заславская, является «проекцией» всей культуры на экономику. Общекультурный корень экономической культуры задает ей естественные пределы потенциального развития. И потому задача повышения уровня экономической культуры людей может решаться только двуедиными мерами, направленными как на повышение уровня их экономических знаний и навыков, так и на их общекультурный рост и нравственное совершенствование. Экономическая культура во всех ее формах и проявлениях и, прежде всего, культура труда как ее исходная, первичная форма полностью зависят от матрицы культурных ценностей, заложенных в менталитете народа. И то, что фор-

мировалось веками, вошло в плоть и кровь людей, трудно изменить в одночасье* .

Влияние культуры на экономику проявляется во всем. Как пишет С.Роузфилд, проводивший сравнительное исследование экономик стран мира с позиций культурно-системного подхода, «культура оказывает влияние на все традиционные детерминанты производительности: рабочее время, усилия, компетенцию, сознательность, мобильность факторов производства, технологический выбор, отказ от инвестиций, финансов и, следовательно, ВВП» [36, с.79]. Культура влияет на отношение людей к различным видам собственности (в обществах с коллективистскими наклонностями распространено одобрительное отношение к идее муниципальной и государственной собственности, различным видам получастной собственности и разнообразным производственным кооперативам, участию рабочих в управлении и распоряжении прибылью; коммуналистские взгляды близки к коллективис-

* В связи с этим весьма любопытны примеры влияния менталитета первобытных народов на их экономическую культуру, приводимые Н.Зибером. Он писал: «Жители Вуди (в Центральной Африке), по-видимому, имеют в своем распоряжении все необходимое для жизни и представляют самый ленивый народ во всем свете. ...общее их правило – работать сколько возможно меньше, и постоянный их обычай – ничего не откладывать в запас сверх необходимого снабжения из опасения, чтобы начальники или соседи не позавидовали этому необычайному богатству и не разграбили его». И далее: «Плоды и корни суть обыкновеннейшая пища негров, подарок природы, который не стоит им ни забот, ни труда. Они могли бы увеличить их количество и улучшить качество при помощи самой незначительной культуры, но лень останавливает их. ...Они лучше не станут есть два дня, чем будут работать на поле два часа сряду» [35, с.152–153]. Интересно и сравнение Н.Зибером ценности гостеприимства и дарения в экономической жизни первобытных народов и европейцев. Если у первых гостеприимство является логическим следствием общественной организации труда и выступает простым общением имущества, то у вторых оно уже не является ментальной особенностью социума, и признается не обязанностью (юридической), а нравственной добродетелью [35, с.127].

тским и идут еще дальше, наделяя совместным правом управления и/или собственности членов группы; в индивидуалистических культурных системах люди более склонны к индивидуальной собственности или разным видам корпоративной, влияние в рамках которой зависит от индивидуальной доли), восприятию вознаграждения за труд, гарантированности рабочего места, готовности идти на риск, чувству долга и т.д. [36, с.81].

Так, если японцы относятся к групповому совместно-му труду как к удовольствию, то американцы, в отличие от них, работают меньше, а отдыхают больше. Для японской модели менеджмента характерна оценка управления по достижению гармонии в коллективе и коллективному результату, личные неформальные отношения с подчиненными, отсроченная оценка работы сотрудника и медленный служебный рост, для американской – оценка управления по индивидуальному результату, формальные отношения с подчиненными, быстрая оценка результата работы, ускоренное продвижение по службе [19, с.274]. Японская хозяйственная культура относится к «культурам стыда», американская, как и все западные, – к «культурам вины»*. Именно «культура стыда», боязнь «потерять лицо» как глубоко характерная японцам национальная черта, стала мощным стимулом достигательных ориентаций. Их сочетание с системой межличностных отношений, сложившихся в японском обществе

* Типология культур стыда и культур вины была предложена в 1946 году американской исследовательницей Р.Бенедикт в работе «Хризантема и меч». Согласно этой типологии, в «культурах стыда» или «культурах внешних переживаний» поведение человека определяется боязнью потерять лицо, стать объектом критики со стороны других людей, угрозой внешних санкций. Индивид в них ориентирован на выполнение долга или обязанностей, связанных с конкретным социальным статусом и ролью. «В “культурах вины”...поведение соотносится индивидом с универсальными социальными и нравственными ценностями, оценивается на основе соответствия им и определяется внутренним переживанием вины» [19, с.167].

на массовом уровне, известной групповой солидарностью и трудолюбием японцев стали теми факторами культурной самобытности, которые определили экономические успехи Японии.

Меньше изучен опыт Индии, также демонстрирующей устойчивое развитие. Здесь еще в конце XIX – начале XX веков сформировался особый механизм стимулирования хозяйственной активности, основанный на ценностях, объединяющих все слои общества и нацеленных на развитие национальной промышленности как главной предпосылки независимости (движение *свадеш*). «Под лозунгом “самостоятельное производство необходимых товаров” развернулась кампания бойкота импортных товаров. Движение *свадеш* способствовало подъему национального производства, оживлению ремесел, возникновению индийских фирм и предприятий». Помимо поддержки национального предпринимательства это движение «несло на себе знак харизмы лидера национально-освободительного движения и духовного обновления Индии Махатмы Ганди, подчинялось его идее *сатьянграхи* (ненасильственного сопротивления, освященного высшими моральными и духовными ценностями индуизма)» [37, с.51–52]. Это – лишь небольшие примеры роли культурных факторов в социогенезе экономической культуры.

К числу культурных факторов социогенеза (помимо общекультурного и неразрывно связанного с ним ментального фактора, анализу которого, исходя из его особой важности, посвящен весь следующий параграф), следует отнести и такие, которые первоначально были нераздельно сращены в едином древе культуры, но по мере его развития приобрели значимость самостоятельных культурных ветвей. К таковым относятся прежде всего религия, идеология и наука.

Классическим образцом анализа роли религии в формировании ценностных установок и самого способа жизнедеятельности людей является веберовское исследова-

ние влияния протестантской этики на развитие капитализма. Религиозный фактор правильнее назвать нравственно-религиозным фактором, ибо религиозное учение и вера формируют у человека ту нравственную основу, которая во многом определяет всю его дальнейшую жизнь, его поведение во всех сферах жизнедеятельности, в том числе экономической.

Первоначально религия была неотделимо вплетена в хозяйственную и в целом социальную жизнь первобытных людей. Постепенно, в процессе эволюции она все более и более обособливается из единого культурного пространства социума и превращается в фактор, имеющий не только весомое самостоятельное значение для формирования ценностных координат людей, но и принимает разнообразные формы своего существования. Языческие корни религии дают жизнь мощным ветвям религиозного древа. На сегодняшний день в мире существуют десятки религиозных учений, из которых историческую укорененность в судьбе и культуре украинского народа имеет прежде всего православная ветвь христианства.

Императивы христианского отношения к труду и ответственности подчинены высшим духовным законам и библейским заповедям. Они как бы рассыпаны между библейских строк в виде ценностных указаний-ориентиров для верующих. Так, среди притчей царя Соломона, содержащихся в Ветхом Завете, можно выделить целый ряд идей относительно ценностей экономической жизни христианина: 1) одобрение благотворительной помощи («Не отказывай в благодеянии нуждающемуся, когда рука твоя в силе сделать его» [Притч. 3:27], «Милосердный будет благословляем, потому что дает бедному от хлеба своего» [Притч. 22:9]); 2) осуждение лени («Доколе ты, ленивец, будешь спать? когда ты встанешь от сна твоего? Немного поспишь, немного подремлешь, немного, сложив руки, полежишь; И придет, как прохожий, бедность твоя, и нужда твоя, как разбойник» [Притч. 6:9–11], «Пойди к муравью, ленивец, посмотри

на действия его и будь мудрым» [Притч. 6:6]. «Ленивая рука делает бедным, а рука прилежных обогащает» [Притч. 10:4], «Алчба ленивца убьет его, потому что руки его отказываются работать» [Притч. 21:25]); 3) ценность знаний и мудрости («...лучше знание, нежели отборное золото» [Притч. 8:10], «Главное – мудрость: приобретай мудрость, и всем имением твоим приобретай разум» [Притч. 4:7]); 4) признание факта имущественного неравенства («Богатый и бедный встречаются друг с другом: того и другого создал Господь» [Притч. 22:2], «Богатый господствует над бедным, и должник делается рабом заимодавца» [Притч. 22:7]); 5) критическое отношение к богатству, понимание его ограниченности и существования высших ценностей («Не заботься о том, чтобы нажить богатство; оставь такие мысли твои» [Притч. 23:4–5]; «Потому что богатство не навек, да и власть разве из рода в род?» [Притч. 27:24]); 6) уважительное отношение к собственности и ее границам («Не передвигай межи давней и на поля сирот не заходи» [Притч. 23:10]); 7) ответственное отношение к работе, забота о вверенном имуществе («Хорошо наблюдай за скотом твоим, имей попечение о стадах» [Притч. 27:23], «Кто стережет смоковницу, тот будет есть плоды ее; и кто бережет господина своего, тот будет в чести» [Притч. 27:18]).

Притчи Иисуса о хозяйственной жизни, изложенные в Новом Завете, также отличает социальный характер. Они несут в себе определенный социальный урок, главная мысль которого сводится к тому, что личностное, присущее человеку, влияет на его поступки и поведение. В своем учении Иисус Христос дал новую заповедь: «...да любите друг друга, как Я возлюбил вас» [Ин. 13:34; Ин. 15:12], ставшую основой нравственного поведения христиан, императивом в сфере регулирования любых человеческих отношений, включая имущественные и трудовые. Эта главная нравственная ценность лежит в основе социальной концепции Русской православной церкви, принятой на Архиерейском соборе РПЦ (Моск-

ва, 13–16 августа 2000 года), и сегодня определяя ее отношение к труду и собственности, моральные принципы хозяйственной и трудовой этики. Согласно этой концепции, труд является органичным элементом человеческой жизни, раскрывающим его творческие силы. Необходимость ежедневного труда обусловлена не менее важной другой его гранью – функциональным предназначением труда, являющегося преимущественно способом добывания средств к жизни. Библия говорит о двух нравственных побуждениях к труду: трудиться, чтобы питаться самому, никого не отягощая, и трудиться, чтобы подавать нуждающимся – тем, кто по различным причинам не может сам зарабатывать себе на жизнь. Работающий вправе пользоваться плодами своего труда, но «если кто не хочет трудиться, тот и не ешь» [2Фес. 3:10]. При этом трудовая этика христианства считает одинаково ценным всякий труд, направленный на благо людей. Не случайно в своих притчах Иисус упоминает о разных занятиях, не выделяя ни одно из них. Он говорит о труде сеятеля (Мк. 4:3–9), слуг и домоправителя (Лк. 12:42–48), купца и рыбаков (Мф. 13:45–48), управителя и работников на винограднике (Мф. 20:1–16).

Что касается собственности, то права людей на нее церковь непосредственно не определяет. Но вслед за Священным Писанием она признает право человека на собственность и осуждает посягательство на чужое («не кради», «не пожелай чужого»). Православная церковь признает также существование многообразных форм собственности, не отдавая при этом предпочтения ни одной из них и подчеркивая, что все земные блага от Бога, которому принадлежит и абсолютное право владения ими. «В отличие от протестантизма православие не рассматривает имущественное положение человека как свидетельство о том, угоден или не угоден он Богу: материальные блага не могут сделать человека счастливым, погоня за богатством пагубно отражается на духовном состоянии человека и способна привести к полной дегра-

даци личности» [38, с.49]*. Отношение к материальной стороне жизни в православии четко определено: с одной стороны, считается, что человек должен иметь достаточно средств для достойного существования, а с другой – сребролюбие рассматривается как корень всех зол [39].

Следует подчеркнуть, что ментальность украинского народа веками формировалась под преимущественным влиянием православия, хотя Украина никогда не закрывалась перед западными идеями, в том числе перед реформационным движением, доходившим из Европы до наших земель через Чехию и Польшу. И сегодня в Украине появляется все больше и больше христианских церквей, относящихся не к православию, а другим ветвям христианства – католицизму и протестантизму. Они привносят в ценностную культуру христиан несколько иную трудовую этику. Как писал исследователь трудовой этики православия Т.Коваль, «в целом можно сказать, что православие призывает «молиться и трудиться», в то время как формула католицизма – «трудиться и молиться», а протестантизм убежден в том, что труд и есть молитва» [40, с.59]. Однако главным нравственно-религиозным фактором, влияющим на формирование как общей, так и экономической культуры людей, по-прежнему остается православие. Об этом говорят и данные социологического мониторинга украинского общества, согласно которому к православию себя относит от 72,2% до 76,3% населения, а к католицизму, греко-католицизму и протестантизму – соответственно, 0,8–2,7%; 5,7–7,8% и 0,8–1,3% украинских граждан.

* Как известно, кальвинизм, провозглашавший богатство и успех признаками богоизбранности, делил общество на избранных и отверженных. При этом бедные и обездоленные считались недостойными даже сострадания и помощи. Кальвин запрещал милостыню. В русской православной культуре бедность никогда не воспринималась как признак отверженности, а благотворительность, помощь бедным, наоборот, составляла важнейшую нравственную обязанность [37, с.52–53].

Если рамки культуры как общественной подсистемы весьма размыты (она пронизывает все общественные сферы), то идеологическая сфера, аналогично экономической и политической подсистемам, может быть достаточно четко обособлена от других общественных сфер и содержательно, и функционально. Идеология как совокупность представлений и идей, выражающих коренные интересы больших социальных групп, выполняет функции интеллектуального обоснования и рационализации действующей экономической и политической системы и интеграции общества на основе формирования ценностных систем, разделяемых большинством населения. В таком понимании господствующая идеология определяет социально значимые образцы, нормы и правила поведения (в том числе в экономической жизни), которые следует поддерживать. При этом господствующей идеологией является, естественно, идеология господствующих на данный исторический момент социальных сил.

На сегодняшний день в Украине, как и во всем мире, лидирующие позиции занимает либеральная идеология. Экономическая доктрина современного неоллиберализма направлена на воспитание не просто гипертрофированно экономического человека, а потребительского человека, ставящего потребительские ценности превыше всего в жизни, лишенного высших, духовных измерений бытия и не имеющего никаких обязательств перед историей и культурой [41, с.24, 30]. Манипулятивно насаждаемое «сверху» и «извне» потребительско-индивидуалистическое сознание формирует завистливых, нетерпимых к иному, непотребительскому отношению к миру людей, лишенных высокой нравственности и духовности. Ничем не ограниченная свобода была воспринята как свобода от любого рода социальной ответственности и обязательств в угоду «естественному рыночному отбору». Эта вульгарная абсолютизация экономической свободы привела, по мнению А.Панарина, не к индивидуализации, а к десоциализации общества – его разложению «до уровня несвязанного одноклеточного состояния» [41,

с.118] и развитию нового, десоциализированного индивидуализма. Таким образом, новое либеральное учение не только породило, но и легитимировало повсеместную коррупцию, социальную безответственность, стяжательные инстинкты и даже прямое национальное предательство на основании идеологии безграничного индивидуализма и «морали успеха» [41, с.196]. Неолиберальные ценности неограниченной экономической свободы и безудержного потребительства разрушают ценностное ядро человеческой личности, деформируют экономическую культуру общества и, в конечном счете, сужают возможности социального и экономического прогресса.

Характер массово насаждаемой идеологии зависит прежде всего от идеологических взглядов и в целом культуры ее проводников – соответствующей экономической и политической элиты. Именно элита, с одной стороны, вырабатывает и реализует ту или иную экономическую политику, а с другой – является образцом для подражания и формирования у населения определенных ценностных идеалов и ориентаций. От идей элиты в значительной мере зависит судьба развития общества. А сами идеи – от уровня и характера культуры этой элиты. Элита способна выполнять исторически предназначенную ей роль проводника передовой культуры лишь при условии, что она является элитой не только по своему социальному статусу, но, главное, по своему интеллектуально-культурному багажу и идейной преданности своему народу.

Еще А.Тойнби считал творческое меньшинство, способное увлечь общество в новом направлении, движущей силой развития цивилизации. А упадок последней он связывал с ограниченностью созидательных способностей этого творческого меньшинства и, как следствие, утратой преданности ему со стороны большинства [42, с.127]. Рядовые граждане, безусловно, не читали работ А.Тойнби, но они на уровне обыденного сознания хорошо понимают и чувствуют эту простую истину. Не случайно на вопрос мониторинга «Что, по вашему мнению,

более всего мешает становлению нормальной жизни в Украине?», почти половина населения (46,3%) в 1997 году (N=1200) ответила – «недостаток талантливых руководителей». И сегодня, спустя десять лет после этого опроса, власть в Украине остается весьма проблематичной. По мнению украинских социологов, государственная власть от выборов до выборов сдает экзамен на социально-политическую зрелость и никак не может его сдать. «Всегда у нее обещания превосходят не то что возможности, а даже ее собственное желание их выполнять. Поэтому власть нередко обвиняют в пустословии, расхождении между словом и делом, нереализме подходов, отчуждении от народа» [43, с.60].

Говоря о культурно-идеологических факторах и роли культуры элиты общества в социогенезе его экономической культуры, необходимо отметить особую роль, которая в этом процессе принадлежит развитию экономической науки. Научные знания формируют интеллектуальную основу экономической культуры общества, определяют ее теоретический уровень и общий потенциал развития. Совокупные знания характеризуют интеллект нации, становящийся сегодня стратегическим ресурсом развития общества. Причем если для науки, научной элиты накопленные знания являются ценностью сами по себе, то для управленческой, политической и бизнес-элиты (должны быть) важны не только ценностные, но и инструментальные аспекты достижений экономической науки. Для населения первостепенное значение имеют инструментальные, прикладные возможности экономических знаний как постоянно востребуемые в экономической жизни, а теоретические экономические знания в большей мере выполняют роль ценностных ориентиров и общекультурного фундамента их социальных практик.

Важно понимать исключительное значение объективности и беспристрастности науки, призванной служить не идеологическому обеспечению чьих-либо интересов, а высшей цели научного познания – постижению исти-

ны. Стремление к объективной истине зависит от человеческой и профессиональной порядочности исследователя, а порой – на особо крутых социальных поворотах истории – и от гражданского мужества ученого писать и говорить правду. Изменение теоретических взглядов и переоценка ценностей в результате более глубокого научного познания представляет собой приращение научного знания и составляет заслугу исследователя. Перекрашивание же научной позиции и перетасовка ценностей без должной аргументации свидетельствуют о нравственном убожестве и непрофессионализме лжеученых, а следовательно, об отсутствии всякой ценности и даже о вредности их научных «продуктов». В этой связи весьма неприглядно выглядят все те, кто, обладая высокими научными степенями и званиями, тихо молчали, «умыв руки», когда нашей стране активно навязывалось экономическое мышление эмиссаров международных финансовых институтов, отстаивающих исключительно интересы лидеров Западного мира*. И лишь немногие, в том числе и убежденные сторонники рыночной экономики (например В.Сикора [44, с.7–9]), открыто протестовали против насаждавшегося курса реформ. Но время, без сомнения, отделит зерна научных знаний от плевел. Так, настоящими достижениями не только украинской, но и мировой экономической мысли уже стали труды И.Вернадского, Н.Зибера, С.Подольинского, М.Туган-Барановского и других достойных представителей отечественной науки.

Особая роль в формировании экономической культуры общества принадлежит социологии. Она призвана, как подчеркивает Т.Заславская, выполнять не только

* О подобных ученых мужах А.Навои писал просто и ясно:

«Скажу тебе: среди выродков земных

В особенности три породы гадки –

Безмозглый шах, скупой богач,

Ученый муж, на деньги падкий».

научную, научно-познавательную функцию, но и, что особенно важно на современном этапе институциональных трансформаций, политическую и гражданскую функции. Политическая функция состоит в информировании властных органов о фактических результатах их действий и об общественной реакции на осуществляемые преобразования. Это функция взаимодействия социологии с властью для грамотного осуществления перемен в обществе, способствующая повышению уровня экономической и политической культуры властной элиты. Гражданская функция социологии состоит в информировании общества о сущности происходящих процессов и прямо способствует повышению культуры населения, формированию гражданского общества [45, с.552].

Естественно, что действие рассмотренных факторов социогенеза экономической культуры всегда было тесно связано с историческими факторами – историей происхождения украинского народа, его нелегкой судьбой, историей становления украинского государства и т.п. Поскольку данная работа является экономико-социологической, а не исторической или историко-социологической работой, ее автор считает нецелесообразным подробно освещать различные исторические события, оказавшие влияние на экономическую жизнь украинского народа и формирование его экономической культуры (это – задача других исследований). Главное – выделить основные исторические вехи длительного процесса формирования этой культуры. К ним относятся следующие: 1) влияние на культуру праукраинского народа культуры племен и народов, пытавшихся завоевать южнорусские славянские земли; 2) географическое, торгово-экономическое и культурное положение Украины между Востоком и Западом; 3) казачество XVI–XVII веков и экономическая культура запорожцев; 4) культурное влияние соседних народов и государств, в состав которых длительное время входила Украина – Польско-Литовского государства, Австро-Венгрии, России; 5) советский

период истории; 6) постсоциалистический этап социально-экономических трансформаций независимой Украины. Украина веками была местом пересечения разных цивилизаций, разных культур, разных религий, разных социально-экономических и политических векторов развития. И сегодня она является объектом геополитических интересов ведущих государств мира, тесно связанных современным историческим процессом глобализации.

Глобализация, понимаемая как новое качество взаимосвязанности и взаимозависимости человечества, создание наднациональных и вненациональных организаций, институтов и образований, становится центральным звеном мировых экономических, социальных, политических и культурных процессов [46, с.11], а следовательно, и мощным фактором, формирующим современную экономическую культуру людей. В нее привносится новое, универсальное измерение, новые технологии и формы организации, новые культурные стандарты экономической жизни. Однако кроме позитивной стороны процессы глобализации имеют и иную грань – негативную, проявляющуюся, прежде всего, в усилении дифференциации и углублении социально-экономического и культурного разрыва между странами периферии и Центром. При этом зачастую происходит насильственная американизация культуры во всем мире. Везде «можно видеть одни и те же тележки в супермаркетах, одну и ту же рекламу, одни и те же безвкусные конкурсы по радио и телевидению» [47, с.17]. Решающая роль в распространении этой культуры принадлежит информационным и коммуникационным технологиям и, прежде всего, СМИ, телевидению и Интернету. Информационные поля, в которых независимо от своего желания находится сегодня человек, оказывают мощное воздействие на его знания и ценностные установки, превращаясь в самостоятельный фактор формирования экономической культуры людей. Степень влияния этого фактора на экономическую культуру зависит как от социального и экономи-

ческого статуса человека, так и от уровня развития и места страны в единой мир-системе. Украина на сегодня относится к числу «инфо-бедных» стран*, население которых является скорее пассивным объектом насаждения определенных культурных образцов, чем активным субъектом самостоятельного избирательного приобщения к мировой культуре.

Рассмотренные факторы, безусловно, не исчерпывают всего комплекса социальных сил, воздействующих на социогенез экономической культуры. Сама многогранность социального обуславливает многофакторность ее формирования, в том числе и истории развития экономической культуры. Меняется весомость и значимость одних факторов социогенеза (например, природно-географических или религиозных), появляются новые (фактор глобализации, информационный фактор), модифицируются неизменно ведущие факторы (экономические и культурные). При этом они могут действовать как в одном, так и в разных направлениях, усиливая или ослабляя действие друг друга. Для выявления доминантного фактора, определяющего совокупный вектор развития экономической культуры, необходим углубленный анализ каждого из них в конкретных исторических условиях. Не менее важным для понимания социального механизма формирования экономической культуры является выявление более динамичных и более статичных, неизменяемых или мало (медленно) изменяемых факторов. Среди последних особая роль принадлежит менталитету народа – той вековой, относительно латентной основе, той почве, из которой и формируется его культура.

* Если в мире в 2004 году численность пользователей сети Интернет на тысячу населения в среднем составляла 138 чел., в странах ОЭСР – 484 чел., то в Украине – всего 79 чел. [48].

2.3. Экономическая ментальность

Понятие «экономическая ментальность» представляет собой специфическую видовую категорию по отношению к родовому понятию «ментальность» («менталитет»), понимаемому в общепринятом философском смысле. Ментальность как характеристика психологической жизни человека определяет специфику и составляет основу его мировосприятия. Она сохраняет генетический социокультурный код социальной группы, отдельного народа и индивида как его представителя и тем самым отличает, выделяет его среди других. Этимология этого понятия отражает его содержание, связанное со способом мышления человека, спецификой понимания им окружающего мира*. Как система взглядов, оценок, норм и умонастроений менталитет формируется на основе конкретных знаний и представлений, имеющихся в данном обществе, и архетипов коллективного бессознательного. Социокультурный «ген», определяющий менталитет и культурную принадлежность человека к той или иной социальной группе или нации (народу), обуславливает взаимосвязь не только индивидуального и коллективного сознания, но и индивидуального и коллективного бессознательного. Символические схемы коллективного бессознательного, которые К.Юнг назвал архетипами, как правило, не осознаются людьми, а остаются в их памяти в виде закодированной информации, закладывающей соответствующие алгоритмы социального поведения. Архетипы, выступая характеристикой социального и аккумулируя в себе опыт коллективного на уровне подсознания, имеют относительно латентный и непосредственно не проявляющийся характер. Они неулови-

* Термин «ментальность» происходит от латинского термина логического ряда *mentalis, mens, mentis* – умственный, ум, мысль, интеллект. С английского языка «*mentality*» переводится как «ум», «интеллект», «склад ума», «умонастроение» и интерпретируется как способ мышления и отношения к окружающей действительности, способ ее чувствования и осмысления.

мы и объективны одновременно. Именно они выполняют функцию сохранения и преемственности социально-культурной матрицы социальной группы, общества и обуславливают известную устойчивость, консерватизм менталитета. Это те праобразы, праформы, которые заложены в самом историческом бытии культуры и рассчитаны на весь маршрут человеческой истории [49, с.72, 73]. Нельзя не согласиться с глубоким теоретическим анализом архетипов С.Крымского и сделанным им выводом о том, что обращение к архетипам не означает возврата в прошлое, ибо архетипы – это опрокинутые в прошлое контуры будущего, «это культура впереди нас». «Вот почему в Древней Греции мы, по выражению Гегеля, “чувствуем себя как дома”. Мы находим в ней начала всех форм европейской культуры». И далее: «Юнг не случайно сравнивал их (архетипы. – Т.П.) с осями кристалла, с теми невидимыми (не эмпирическими) геометрическими параметрами, которые определяют в растворе физически зрелые кристаллические фигуры» [49, с.74, 75].

По мнению автора, понятие «менталитет» как социокультурная характеристика наиболее применимо к большей или меньшей социальной группе или нации, этносу в целом, а не к отдельному индивиду (хотя любой индивид является носителем того или иного менталитета). Ведь менталитет как система взглядов, представлений и установок людей характеризует социально типичное, массово проявляемое, характерное для данной социальной группы в целом и отличающее ее от других, а не исходит из характеристик, пусть и ярко выраженных, отдельных ее представителей*. Поэтому национальный

* О глубоком различии между простой совокупностью индивидов и организованной социальной группой (социальной системой) писал еще П.Сорокин: «Характерные черты отдельных индивидов, особенно при нерепрезентативной выборке, никоим образом не являются идентичными с характерными чертами организованной группы (в данном случае – нации), и наоборот. Ведь свойства H_2O отличаются от свойств водорода и кислорода, взятых в отдельности. ... То же самое верно и по отношению к свойствам сложных социальных или культурных систем в сравнении с их компонентами – индивидами» [50, с.464].

менталитет или менталитет народа, проживающего в той или иной стране, представляет собой «осадок» истории данного этноса [51, с.146], выкристаллизованный на протяжении многих веков.

Под экономической ментальностью понимается та часть менталитета людей, которая определяет особенности их ценностей и норм поведения в экономической жизни, охватывающей все стороны воспроизводственного процесса – производство, распределение, обмен и потребление, и проявляется в их отношении к труду, богатству, собственности, соблюдению законности и т.д.

Экономическая ментальность, по мнению автора, согласно методологическому принципу единства целого и части, наиболее полно может быть раскрыта только в рамках комплексного исследования менталитета народа в целом. Однако для этого требуется объединение усилий представителей разных социальных наук – социологов, психологов, экономистов, культурологов, историков. Только непредвзятый междисциплинарный подход может обеспечить максимально близкую к реальной действительности картину ментального портрета народа*. В необходимости такого подхода автор убедилась, изучив работы В.Антоновича, М.Грушевского, Н.Костомарова, плеяды ученых – представителей украинской диаспоры: И.Гончаренко, Н.Григориева, Ю.Липы, И.Лысяк-Рудницкого, Д.Чижевского и др., активно занимавшихся в разное время исследованием особенностей украинского национального характера и делавшим при этом по одним и тем же вопросам нередко абсолютно противоположные выводы [52]. Объективно украинский ментали-

* Незыблемым императивом познания национального менталитета должно быть то, из чего при определении некоторых основных черт характера русской нации исходил П.Сорокин: изучение «на основе совокупности объективных и исторически проверяемых фактов, а не на основе спекулятивных национальных стереотипов или фантастических представлений» [50, с.472].

тет и народный характер, как и любой другой национальный характер, диалектически противоречив и для обоснованных выводов о том, что является доминирующим и типичным для большинства населения, необходимо, чтобы интуитивно-аналитические методы анализа были дополнены анализом эмпирических данных. Иначе, как подчеркивают авторы энциклопедии этнокультуроведения, рассуждения о «сердечности», «романтичности», «эмоциональности» украинского характера и т.п. так и останутся на уровне поэтических выводов [53, с.29].

Отталкиваясь от системного подхода к анализу экономической ментальности, предполагающего учет принципов единства целого и части, объективности и историзма, автор попыталась в концентрированной форме показать то, что присуще ментальному «полю» украинского народа в экономической жизни в целом, выявляя те ментальные установки, которые из поколения в поколение проявлялись в поведении наших дедов и прадедов*. Ибо понимание своеобразия (характеристик) этого «поля» позволяет увидеть и отчасти предвидеть, для «выращивания» каких «экономических культур» оно благоприятно, а для каких нет. Анализ экономической составляющей украинского менталитета построен на основе изучения не только имеющихся научных работ,

* Автор не останавливается на особенностях экономической ментальности советского этапа исторического развития, поскольку в тот период проблемы ментальности, в том числе экономической, практически не изучались. Можно говорить лишь об отдельных аспектах, представленных в известной работе В.Ядова, А.Здравомыслова и др. «Человек и его работа». В 1989 году под руководством Ю.Левады был начат уникальный проект по изучению «советского простого человека» и трансформации его ценностей в постсоветской России. Эти исследования подтвердили, что социалистическая идеология и советская действительность, с одной стороны, закрепляли в мировосприятии людей ценности и идеи государственного патернализма, традиционализма и коллективизма, а с другой – порождали установки на социальное иждивенчество, ограниченность потребностей, слабую экономическую активность, отсутствие достижительной мотивации и пр.

но и «документов» особого рода – сборников пословиц и поговорок, отражающих характер и интеллект народа. Кроме того, проанализированы данные нескольких массовых социологических исследований, которые позволяют судить об определенных гранях менталитета современного населения Украины.

Поскольку основой, исходным началом любой экономической деятельности является труд, логично, что и отношение к труду можно рассматривать как первокирпичик многоярусного здания экономической культуры. Прежде чем начинать описывать экономическую ментальность жителей Украины, следует отметить существенную характеристику украинского менталитета в целом – его сельские корни. То, что селяне преобладали в социальной структуре населения Украины, как и многих других народов, – общеизвестный исторический факт. Еще на рубеже XIX–XX веков земледельческое, то есть сельское население составляло по численности девять десятых (!) всего украинского населения. Вплоть до середины XX века селяне составляли большинство украинской нации, в связи с чем, как пишет исследователь ментальности украинского крестьянства Ю.Присяжнюк, украинцев можно рассматривать как нацию земледельческую, хлебопашескую не только в историческом, но и в социально-культурном смысле [54, с.23, 24]. И хотя ход истории, процесс массовой урбанизации полностью изменили соотношение городского и сельского населения в социальной структуре украинского общества, в социально-культурном, ментальном отношении украинская нация осталась преимущественно (или, как минимум, наполовину) сельской*.

* Об этом свидетельствуют и данные социологического мониторингового исследования населения Украины, проведенного в 2005 году ИС НАНУ (N=1800), согласно которым 47,6% наших граждан провели большую часть своего детства в селе. Там проходила их первичная социализация, там формировалось их мировоззрение. А, как известно, изменения в культуре и тем более в ее глубинном, ментальном слое чрезвычайно медленны и требуют смены не одного, а нескольких поколений.

Ментальность крестьян всегда отличалась определенным консерватизмом и натурализмом, вытекавшими из самого уклада, образа жизни хлеборобов, тесно связанного с трудом на земле*. Именно он воспринимался как единственно правильный и справедливый образ жизни. Само понятие труда крестьяне нередко отождествляли с физическим трудом, составлявшим основное содержание их собственной жизни, и не воспринимали интеллектуальную работу как труд. Этот натурализм сельского менталитета не только принижал значимость интеллектуального труда, но и консервировал, закреплял культурную отсталость людей. Крестьяне, как правило, всегда стремились избегать хозяйственного риска, проявляли в основном безынициативность и недоверие к любым новациям, в том числе агротехническим, неспособность быстро перенимать более высокую земледельческую культуру и образ жизни даже своих соседей – немцев, чехов, сербов и прочих иммигрантов-земледельцев. Как говорят архивные документы, прожив с такими соседями по 10–15 лет, украинские хлеборобы достаточно часто ничего у них из земельной культуры не заимствовали. Поэтому «немцы», имея такие же, как и украинские крестьяне, участки земли, нередко выглядели по сравнению с ними помещиками [54, с.26].

Вместе с тем любовь и заботливое отношение к земле были всегда свойственны большинству украинских селян. Труд на земле воспринимался ими как творческий,

* Ценность земли и ее неразрывная связь с трудом в экономическом сознании украинцев материализовались и в специфических единицах измерения земельной площади. Наряду со старинной украинской земельной мерой – упрягами (упряжками) – меру пахотных земель исчисляли также днями. Так, один день земли обозначал такое пространство, какое до захода солнца с неизбежными передышками можно было вспахать. По величине день земли приближался к десятине и составлял три упряга: ранний, обеденный и вечерний, величина которых более ясно воспринималась крестьянами из рабочего опыта, чем плохо представляемые ими дробные доли десятины [55, с.5–6].

требующий и квалификации, и богатого опыта в познании законов и циклов природы. Мудрость веков воплотилась в составленном на основе внимательного и бережного отношения к природе календаре хлебороба, во множестве очень точных народных примет, ставших неотъемлемой частью культуры земледелия наших прадедов и, к сожалению, во многом утерянных сегодня нами. В отношении крестьян к земле (Матери-Земле) и труду на ней проявилась и особая эмоциональность, и религиозность народа. В украинских колядках сам Господь пашет ниву и сеет хлеб. Чувством Божьей вседуальности было пронизано все народное мировоззрение («Бог не родит и земля не дает», «Человек гадает, а Бог совершает», «Все под Богом ходим» и т.д.).

Что касается народных пословиц, то в них нашла свое отражение вся палитра и позитивного, и негативного отношения к труду и его результатам. В украинских (как и в русских) пословицах подчеркивается человеко-творческая функция труда, его необходимость и самоценность для формирования человеческой личности («Птиця створена для літання, а чоловік – до праці», «Сталь гартується в огні, а людина – у труді», «Чесний чоловік не може без труда», «Праця чоловіка годує, а лінь марнує» [56, с.84; 57, с.28; 58, с.16, 18]). С одной стороны, утверждается высокая нравственная ценность любого вида честного труда человека («Всякий труд почесний», «Якщо добре працювати, скрізь успіхи будеш мати», «Чесно робити – весь вік багатіти»), а с другой – подчеркивается противоположное – предпочтение физического труда интеллектуальному, несоответствие труда и его результатов («Ліпше робити руками, як головою», «Шилом моря не нагрієш – від тяжкої роботи не розбагатієш», «Від трудів праведних не наживеш палат каменних») [56, с.29, 346, 347, 374; 57, с.15]. Дихотомичность массового сознания проявляется и в народных оценках труда как источника существования («Як дбаєш, так і маєш», «Труд чоловіка кормить», «Трудова копійка годує довіку» – «Не кожен,

хто дбає, той і має», «Роби, роби, а їсти нема що», «Та допіру робота: ціле життя роби, а на старість милостиньку проси» [56, с.29, 60, 80; 58, с.18, 16]. Восприятие работы в разных ее ипостасях – и как тяжкого бремени, и как источника средств существования, и как процесса познания – воплотилось в пословице «Робота мучить, кормить і учить». [58, с.7]. Люди всегда подмечали и разную мотивацию труда – ценностно-содержательную («Коли є до чого жагота, то кипить в руках робота», «Без охоти нема роботи») и материально-прагматическую («Тирлю-тирлю коло плота: яка заплата, така й робота») [56, с.81; 58, с.18]. Поэтому и леность, нередко встречающуюся среди людей, увязывали с недостаточным вознаграждением за труд или с работой не на себя («Там ся ліново працює, де пожитку не чує», «Панської роботи не переробиш») [58, с.17; 56, с.56]. А леность, недобросовестное отношение к труду, видимо, были далеко не исключительным явлением среди украинского народа, ибо им посвящено немало метких, не без юмора высказываний и пословиц («Без роботи ще ніхто не вмер, хіба без хліба», «Все хіхоньки да хохоньки, а роботи ні капельки», «Їсти дай, випити дай, а про роботу не питай», «Робить так, аби збутися») [58, с.14, 15, 17]. Народная мудрость отразила и еще одну грань украинской экономической ментальности – присущее большинству чувство хозяина, который рассчитывает, прежде всего, на собственные силы («Чужими руками тільки жар загібати», «Коли хочеш, щоб було добре зроблене, зроби це сам») [58, с.15, 23].

В целом труд воспринимался украинцами в качестве основы не только хозяйственного, материального благополучия, но и права собственности. Принцип трудового обоснования права собственности закономерно вытекал из характера деятельности и мировоззрения крестьян. Он обуславливал как уважение и освящение собственности, приобретенной честным трудом, так и негативное отношение к нетрудовому обогащению, его осуждение и непризнание. Как писал П. Чубинский, право соб-

ственности народа-труженика всегда находится в прямой зависимости от степени вложенного в нее человеческого труда [59, с.367]. Трудовая основа собственности проявлялась, прежде всего, в праве на землю. Так, в Украине широкое распространение получила практика первой заимки свободной земли (займанщина). Освоив целину или выкорчевав лес под пашню или сенокос и вложив тем самым в эти земли много труда и средств, крестьяне получали на них права, граничащие с правом собственности. Причем по народным традициям право вложенного в освоение земли труда распространялось не только на того, кто это делал, но и на его потомков или родственников. Обычное право осуждало самовольный захват и использование обрабатываемых земель («*Де не орав, там не сій*»). Вместе с тем в народе считалось вполне законным и справедливым пользование дарами природы, для появления которых человек не прилагал своего труда (собираение меда, ягод, грибов, трав, ловля рыбы, птиц и т.д.). С развитием частной собственности это право было резко ограничено и зависело от доброй воли владельцев этих лесов, рек и лугов. Но даже в конце XIX века, например, рубка леса в представлениях крестьян не осуждалась, поскольку его «никто не сеет и не сажит, а Бог родит на долю каждого» [34, с.332]. То есть земли, леса, на которые не было затрачено ничего труда, воспринимались народом как общественная или ничейная собственность. Рубка же обчищенных деревьев, в которые, естественно, был вложен чей-то труд, считалась злодеянием. Принцип трудового обоснования права собственности распространялся и на традиции наследования: только тот, кто был членом семьи (хозяйственного союза) и кто собственным трудом приумножал семейную собственность, мог получить на нее право [59, с.368]. Уважение к труду переносилось и на приобретенную на его основе собственность. По народным правилам право собственности фиксировала и защищала, указывала на ее неприкосновенность особая система знаков – межа (невспаханная полоса между индивидуаль-

ными участками пахотных земель), «значкування» (обозначение права собственности на скот) и т. д. Посягательства на чужую собственность резко осуждались («*Не ори чужої межі, то й не будеш у грісі*» [59, с.369], «*Нажите махом, піде прахом*», «*Краще своє латане, ніж чуже хапане*» [57, с.43]). Ответственность за сохранность, неприкосновенность и узаконение собственности по народным традициям лежали на главе семьи и громаде. При этом главным при решении спорных вопросов было обычное право, апеллирование к тому, что так или иначе с незапамятных времен делали наши деды-прадеды. Уважительное и бережное отношение к собственности распространялось не только на частную, но и на общественную собственность*.

За последнее столетие эти добрые традиции оказались во многом утерянными, а понятия общественной, коллективной собственности девальвировались и деформировались в массовом сознании, породив легитимную вседозволенность, безнаказанность в ее использовании и безответственное к ней отношение. Это проявлялось в разнообразных формах злоупотребления служебным положением, недобросовестном выполнении трудовых обязанностей, небрежном отношении к общественной собственности и т. п. Но если раньше такое отношение откровенно не афишировалось и даже скрывалось, хотя неофициально и не осуждалось (взять что-то у соседа считалось явным воровством, а «принести» с работы,

* Согласно архивным документам, селяне могли заготавливать дрова, используя только пни и поваленные сильным ветром деревья. Причем до 1851 года они могли идти в любой лес, но брать только в меру домашних потребностей. Скотину также можно было пасти, где кому удобно, но не на пахотных угодьях или предназначенных для сенокоса и т.д. Интересные факты из жизни одной из громад на Дрогобыччине зафиксировал И.Франко. Там в перечне штрафов наказание за ущерб общественной собственности находилось на втором месте и было вдвое больше, чем за преступление против частной собственности [59, с.370, 371].

будь то предприятие или колхоз, – нормой), то сегодня такое «умение крутиться», как и любая деятельность «в рамках того, что не запрещено» по использованию государственной, а значит «бесхозной», «ничейной» и «неэффективной» собственности в частнособственнических интересах находит не только понимание, но и завистливое одобрение со стороны большинства населения. О многих новоиспеченных бизнесменах и нуворишах люди сегодня говорят: не «заслужил» или «добился», а «сумел», «нахватался». Трудовая основа собственности уступает место стяжательному инстинкту и безудержному рвачеству, выдвигая на первый план права (право неприкосновенности), а не происхождение собственности. Поэтому вслед за западными традициями священности и неприкосновенности частной собственности, действительно имеющими многовековые корни, наши «буржуа» торопятся «освятить» свое неизвестно как и за счет чего появившееся богатство, игнорируя нравственные традиции. Ведь в среде богатых русских (и украинских) промышленников и купцов XIX века, как писал Н.Лосский, сочли бы кощунством право собственности назвать «священным». Среди них было много меценатов и жертвователей больших сумм на различные общественные учреждения: Третьяковы, Морозовы, Рябушинские, Мамонтов, Щукин* и др. [60, с.40], а в Украине можно добавить Терещенко, Скоропадских, Тарновских, Симеренко. Следует, однако, отметить, что это были люди высокого уровня образования и культуры [61, с.179–180].

И сегодня каждая социальная группа (идентифицирующая себя по тому или иному признаку: социально-

* С.Щукин, собравший крупнейшую коллекцию французских импрессионистов, после Октябрьской революции не только не вывез ее из России, но и вообще отказался от собственности на нее, заявив: «...я собирал не только и не столько для себя, а для своей страны и своего народа. Что бы на нашей земле ни было, мои коллекции должны оставаться там» [37, с.53].

му происхождению, материальному достатку, уровню образования и т. п.) имеет свои ментальные особенности, проявляющиеся в специфике восприятия и понимания мира, отношении к труду, собственности, богатству, знаниям и т.д. Культура (и менталитет) простых людей отличается от культуры (менталитета) интеллигенции, бедных – от богатых, селян – от горожан. Понимание социальной, культурной дифференциации, социально-экономического расслоения, как и других сторон социальной и экономической жизни людей, нашло свое отражение в мудрости народной: *«Не нашого поля ягода», «Ситий голодному не товариш», «Пани – мужикові чужі люди», «Наймтові з хазяїном не брататися»* [56, с.7, 9, 10, 61].

Отношение к богатству у украинского народа отличается от отношения к богатым людям. Оно обусловлено содержательным пониманием самого богатства – не просто как какой-то суммы денег, а прежде всего как здоровья, разума, богатства души. В украинских пословицах о бедных и богатых можно найти отражение всех оттенков их взаимоотношений в жизни. Так, народ всегда видел и понимал эксплуататорскую сущность господ (*«Всяк знає, як багач дбає: не своїм горбом, а чужим трудом», «А з чого збив маєтки, як не з чужої кривди?»*, *«Де один панує, там сотня бідує»*), подчеркивал жадность богатых (*«Хто багатий, той не любить дати», «До вбогого йди сорочки позичати, а до багатого ніколи», «Де є такий багач, щоб не хотів більше, як має?»*), ассоциировал их образ с самыми негативными человеческими качествами (*«Якби не був свинуватий, то не був би і багатий», «Як багатий, так і клятий», «Тіло в золоті, а душа в мерзоті», «Забагатів Кіндрат – забув, де його і брат»*). Народные пословицы метко характеризуют нечестность, неправдивость многих богатых (*«Не вір багатому ніколи, бо за його порадою лишишся голий», «Закон у пана, як дшило, – куди направить, туди й вийшло», «У панів багато куплених брехунів», «Як будеш з правдою кохатся, то не будеш і паном»*

зваться»), их социально-классовую солидарность между собой («Ворон ворона не клює, пан у пана шкуру не здере», «Пан з паном погодиться, а Іван в спину дістане», «Пани однакові, що в нас, що в Кракові») [56, с.4, 8, 10, 15, 16, 63, 12].

И сегодня в массовом сознании отношение к богатству в значительной мере связано с ценностью честного труда. По данным социологического мониторинга, проведенного ИС НАНУ в 2004 году (N=1800), каждый второй (52,4%) воспринимает разделение в нашем обществе на богатых и бедных как вполне справедливое явление, если богатство приобретено честным трудом. Почти для каждого третьего (29,1%) это несправедливый феномен вообще, хотя каждый десятый (10,9%) – и это приблизительно совпадает с долей «среднего» класса в социальной структуре современного украинского общества – оценивает сегодняшнее разделение на богатых и бедных как вполне справедливое. При этом большинство относится к новым богатым равнодушно (25,2%) или так же, как и к другим (29,8%). Только каждый десятый (11,6%) воспринимает богатых с ненавистью или презрением и совсем мало (3,8%) – с чувством зависти.

Дихотомичность сознания отчетливо проявляется и в отношении к деньгам. С одной стороны, люди осознают невозможность и тяжесть жизни без денег, их всепреодолевающую силу («У кого грошей нема, тому й світ – як тюрма», «Бідна душа без гроша», «Золотий обушок скрізь двері відчиняє»), а с другой – воспринимают их как источник зла и горя («Через золото сльози ллються», «Гроші – то й роблять біду на світі») [56, с.50, 17, 8, 30]. Народная мудрость всегда подчеркивала бережное отношение к деньгам («Із копійки рубли робляться», «Держи копійчку про чорний день») и предостерегала от их одалживания («Краще без вечері лягати, та без боргів вставати», «В борг береш – собі на шию ярмо кладеш», «Святий звичай: не позичай. Позичаєш чуже, а віддавати своє прийдеться») [56, с.51; 57, с.43].

Характеризуя украинскую экономическую ментальность, нельзя не отметить и зафиксированную в народных пословицах зависть к чужим успехам и достаткам, нередко встречающуюся среди украинцев («*Беруть завидки на чужі пожитки*», «*Побий його, боже, в кого багацько грошей!*») [57, с.54; 56, с.310]. Народное слово честно и метко обличало и другие не лучшие качества, имеющие, к сожалению, место среди украинцев: жадность («*І сам не дам, і другому не дам!*», «*Тонув – сокиру обіцяв, а витягли – топорщица шкода*», «*На тобі, небоже, що мені не гоже!*») [57, с.55]), равнодушие и беспринципность, перерастающие в антисоциальный индивидуализм и эгоизм («*Чи дома, чи на полі – мені однаково*», «*Діду! Село горить! – Дід за суму і далі посунув*», «*Не моє просо, не мої горобці, – не буду відганяти*», «*Я – не я й рука не моя!*», «*Моя хата скраю, – я нічого не знаю!*») [56, с.244, 245]).

Оценка степени индивидуализма, соотношения индивидуализма и коллективизма в массовом сознании вообще является одним из центральных моментов характеристики национальной экономической ментальности. Какой из этих типов мировосприятия и поведения людей преобладает, зависит как от социально-экономических условий, так и от психологического, ментального склада народа. Диалектика индивидуального и коллективного заложена в самой природе человека. Человек – это индивид, который стать личностью, раскрыть и реализовать свое индивидуальное «я» в полной мере может только в коллективе. А сам коллектив – это далеко не просто сумма индивидов, а нечто большее, основанное на социальных началах коллективности, коллективизма. «Чистые» индивидуализм и коллективизм выступают как крайние формы проявления естественной взаимосвязи двух начал в природе человека – индивидуального и коллективного, для которых, как правило, характерно преобладание (доминирование) одного из них за счет преуменьшения и подавления роли другого. Причем

доминирование в ментальности того или иного полюса этой дихотомии в разумных пределах – без существенного нарушения их баланса, а значит, без деформации структуры личности вполне естественно и характеризует лишь специфику определенной культуры. Чрезмерное же проявление любой из сторон в ущерб другой, разрушающее их гармоничное единство, естественно, приводит к аномалии. Гипертрофированный коллективизм так же отвратителен, как и крайний индивидуализм.

Как известно, в научном мире индивидуалистической принято считать культуру, в которой индивидуальные цели отдельных людей более важны, чем групповые (коллективные), а связям между отдельными личностями не присущ императив совместных действий. Для коллективистской культуры, наоборот, характерно преобладание групповых (коллективных) интересов и целей над индивидуальными и, как следствие, заинтересованность, потребность людей в крепко связанных, сплоченных группах. Что касается русской культуры, то на ее приверженность коллективизму неоднократно указывали мыслители прошлых веков, противопоставляя ее индивидуалистической культуре Западной Европы и США. Об этом же свидетельствуют и данные современных социологических исследований. Оценка же украинской культуры в отношении степени проявления индивидуализма/коллективизма, вектора тяготения ментальности украинского этноса вызывает немало вопросов. Сегодняшние исследователи украинской ментальности, как правило, выдвигают тезис об особом украинском индивидуализме, ссылаясь на ряд ученых XX века (при этом игнорируя различные точки зрения и среди них) или перекрестно повторяя друг друга. По мнению автора монографии, для ответа на вопрос о соотношении индивидуализма и коллективизма в украинском менталитете необходимо осмыслить целый ряд принципиальных моментов.

Во-первых, обращает на себя внимание разнообразие характеристик украинского индивидуализма, которые

давали ученые прошлого века и на которые в своих выводах опираются современные исследователи. Это и «*обмежений, мальовничий*» индивидуализм у Ю.Липы и «*безмежний*», «*непогамований*» – у И.Мирчука, «*вибуялий індивідуалізм одиниць*» у В.Пачовського, «*самоізолюючий*» – у Д.Чижевского, «*анархічний*» – у В.Липинского, «*зоологічний, партикулярний*» – у Е.Донченко и, наконец, индивидуализм как «*творча синтеза особистого й громадського, вироблена практикою життя*» в понимании И.Гончаренко. Такое многообразие эмоциональных оценок порождает закономерный вопрос: какой же он на самом деле, украинский индивидуализм?

Во-вторых, среди наших предшественников не было единства во взглядах на саму суть проблемы: что преобладает в украинском характере – индивидуалистическое или коллективистское начало. Н.Костомаров однозначно писал о перевесе в южнорусском, то есть украинском характере личности, личной свободы над общинностью по сравнению с великорусской народностью (хотя при этом он не постеснялся обратить внимание на возможную ошибочность своих субъективных представлений-наблюдений о различии двух русских народностей) [62]. В.Антонович в этом вопросе пошел еще дальше: он, по сути, указал на различия между внешней формой организации и характером внутренней жизни малоросса. Признавая наличие ассоциаций и у украинцев, и у русских (и отмечая при этом как особенность малочисленность и равноправие членов украинской ассоциации), историк подчеркивал совершенно другой тип внутренней жизни малоросса, который «выше всего ставит уважение и свободу своей личности. Во вред своему экономическому расчету он стремится постоянно уединиться, сузить разделом круг своей семьи; продолжительное пребывание под авторитетом даже семейной власти для него невыносимо...» [63, с.148]. А Ю.Липа вообще полагал, что для украинца характерен не чистый индивидуализм, а только украинская ассоциативная группа, гро-

мада, артель*, которую он рассматривал как единицу украинского типа большей организации и органическую составляющую украинской государственности. В своей характеристике украинской социальной группы, содержание которой вырастает из агрокультурного круга самой истории украинства, Ю.Липа опирался на выводы гениального, по его оценке, исследователя различных форм украинских ассоциаций Ф.Щербины. Последний считал, что главной особенностью украинских артелей и общественных форм есть то, что все они являются установленными правилами организации социальной жизни и представляют собой продукт народного обычая и традиций, а не созданы законодательными регламентациями и указами сверху. Вслед за Ф.Щербиной, Ю.Липа именно в этом, глубоко украинском по своим корням содержании ассоциативных форм социальной жизни видел залог будущего развития ассоциативных отношений и труда в целом** [64, с.177–179].

М.Грушевский также писал о больших способностях украинского народа к коллективной деятельности: «Народ, который умеет так хорошо настроить хор, бесспорно имеет большие способности к групповой деятельности, к коллективному труду» [65, с.153]. А профессор украинского института «*громадознавства*» в Праге Н.Гри-

* В этой связи нельзя не вспомнить Запорожскую Сечь – особую национальную ассоциацию и идеал украинцев почти до конца XIX века, и артель «сечевого стиля». В ней, согласно гуртовым порядкам, освященным народным обычаем, каждый старался работать очень честно и добросовестно на началах взаимного соперничества и чувства коллективизма. «Все стараются вставать по возможности как можно раньше, вместе начинать работу и вместе ее заканчивать». В артели не было места ни лени, ни воровству, ни обману [64, с.160].

** Примечательно, что Ю.Липа считал украинца неприспособленным к западному, индивидуалистически конкурентному способу жизни. По его мнению, украинцы привыкли к ассоциации, группе, зачастую семейного характера, и только в ней способны проявить максимум энергичного труда и производительности [64, с.179].

гориев, изучив многочисленные источники по проблеме украинского национального характера, утверждал, что нет никаких оснований считать украинцев «мало громадськими» индивидуалистами. Как свидетельствует история, украинский народ упорядочивал свои общественные отношения главным образом на коллективистских началах: «вече» славян, борьба Киевского и Галицкого мещанства и шляхты в XI–XII веках за общественное самоуправление против «единоначалия» князей, принесенного в Украину Русью; запорожский козацкий общественный быт; громады и товарищества («братства») в Украинской Республике XVII–XVIII веков; общественное самоуправление в законодательстве Украинской Народной Республики 1917 года. Но это, как писал ученый, не означает, что украинцы не ценят личности. Наоборот, они ставят ее превыше всего, как самоцель, а громаду рассматривают как способ для удовлетворения потребностей личности, защиты интересов большинства людей общими силами. Иными словами, для украинцев, по мнению этого ученого, характерно не противопоставление, а гармония личного и общественного на благо каждому и всем [66, с.55].

В-третьих, сама практика организации хозяйственной жизни украинцев, вековой опыт совместных трудовых усилий на земле порождали необходимость коллективной трудовой взаимопомощи, формировали у людей чувство коллективизма. Основанная на ответственности членов украинской общины-громады друг перед другом взаимопомощь считалась долгом каждого. «Она проявлялась в обрядах жизненного цикла, от рождения человека до его погребения, в защите его чести и собственности, во всех основных трудовых процессах сельскохозяйственного цикла» [34, с.350]. Среди различных форм трудовой взаимопомощи особо распространены были толока и супруга. В основе толоки лежал принцип бесплатной коллективной работы в форме добровольной взаимопомощи во время неотложных хозяйственных работ (по-

стройка жилищ, сенокос) «за спасибо», за угощение у священника, пана, сельских богатеев. «Во время толоки крестьяне всегда стремились сделать работу не только быстро, но и качественно. Достигалось это, в частности, обязательным распределением ее среди толочан с учетом их трудовых навыков (умения) и физических возможностей. Такая организация труда придавала общим действиям слаженность, позволяла рационально использовать наличные трудовые силы. Толока была эффективной формой вовлечения в труд молодежи и передачи ей необходимого трудового опыта. Одновременно происходило воспитание у нее таких качеств, как доброта, сострадание и уважение к односельчанам» [34, с.352].

К супряге, или оранке как форме организации общинных работ в первую очередь прибегали бедные крестьяне, не имевшие в необходимом количестве рабочего скота и орудий труда для проведения различных сельскохозяйственных работ, главным образом вспашки (оранки) земли, а также для вывоза навоза в поле, бревен из леса и т. п. При этом создание супряги опиралось на конкретный договор, в котором оговаривались и способ участия каждого (объединялось, как правило, 2–4 хозяйства), и очередность работ, и условия питания людей, корма скота, ремонта плуга и пр. Таким образом, несмотря на специфически национальное стремление украинцев к индивидуальной свободе, обособлению, самостоятельной жизни, поддержка экономической состоятельности требовала коллективных усилий, и внешних (в рамках громады), и внутренних (внутрисемейная кооперация). Благополучие семьи достигалось ежедневным изнуряющим трудом всех ее членов. До конца 20-х годов XX века в Украине были широко распространены обычаи аренды земли и найма рабочей силы, практика массового ухода на заработки «зажоном» и «замолотом», что давало возможность хотя бы на какое-то время обеспечить свою семью хлебом [подробнее см.: 34, с.348–354].

И хотя украинское население еще век назад было практически поголовно сельским, объективный анализ индивидуалистических и коллективистских начал в характере нашего народа требует хотя бы краткой характеристики экономической жизни и культуры города. Анализ исторических источников показывает, что в украинских городах эпохи феодализма были выработаны формы общинно-кооперативного самоуправления, даже более развитые, чем в крестьянской общине. Для ремесленных цехов украинского феодального города, которые были объединениями, прежде всего, экономического толка, были характерны общая собственность на средства производства, «кодекс» ремесленной чести, высокие требования к качеству продукции, механизм корпоративной материальной взаимопомощи [подробнее см.: 34, с.370–372]. В XIX веке, по мере проникновения в городскую производственную жизнь буржуазных отношений, в экономической культуре горожан начали происходить определенные изменения. XX век, принесший на украинскую землю новый общественный строй и утвердивший в качестве ведущей и основной общественную собственность на средства производства, объективно формировал социально-экономические условия для укрепления и развития коллективистских начал украинской ментальности*.

Исходя из этих рассуждений об «украинском индивидуализме», дихотомии «индивидуализм/коллективизм» в целом логично сделать вывод о том, что, видимо, целесообразно различать ментальную склонность к индивидуализму (или коллективизму) – так называемый психологический индивидуализм (коллективизм) и экономические, социально-экономические индивидуа-

* Об этом свидетельствуют и появившиеся в советское время поговорки: «В колективі працювати – у достатку проживати», «Краще робити гуртом в колективі, як самому на малій ниві», «Одноосібно жити – сльози лити» [56, с.348, 349, 350].

листические (или коллективистские) отношения – экономический индивидуализм (коллективизм) как принцип организации хозяйственной жизни. Для целостной характеристики экономической культуры общества важен анализ и ментальных, и социально-экономических ее составляющих. Понятно, что наибольших результатов в экономическом развитии можно достичь только при гармонии обеих сторон. Кроме того, под украинским индивидуализмом нередко понимают особую ценность в мировосприятии украинцев личности, их стремление к индивидуальной свободе и независимости, расчет на собственные силы. Однако ценность личности вовсе не тождественна возвеличиванию личных интересов над общественными, а стремление к индивидуальной свободе как проявление человеческой индивидуальности далеко не означает индивидуалистический тип мировоззрения. Сам же индивидуализм бывает разных видов и оттенков: социально приемлемый и антиобщественный, эгоистический, разрушительный для нравственности и здоровый, личностно-созидательный, ограниченный и безграничный и т.п.

* Экспертный опрос по проблемам экономической культуры населения Украины был проведен отделом экономической социологии ИС НАНУ в 2005 году. Было опрошено 623 эксперта. Респонденты отбирались по двум признакам: территориально-региональному (опрос проходил в 11 областях, представляющих Восточный и Западный регионы Украины, и г. Киеве) и профессионально-должностному (сформировано шесть категорий экспертов с равным представительством групп: руководитель в государственном и частном секторах экономики, госслужащий центрального и регионального уровней, научный работник в области экономики (экономической социологии) или журналист, преподаватель высшего учебного заведения с научной степенью доктора или кандидата экономических, социологических или юридических наук). Научный руководитель исследования – Е.Суименко. Авторы программы: А.Арсенко, Т.Ефременко (Т.Петрушина), В.Пилипенко, В.Резник, Е.Суименко.

Следует отметить, что, по данным массовых социологических исследований, в нашем обществе сегодня преобладают ценности коллективизма. Об этом свидетельствуют, в частности, результаты экспертного опроса*, согласно которому идея коллективной взаимоподдержки (48,6%) остается по-прежнему более распространенной, чем принцип индивидуального самообеспечения (40,1%), а также данные массового мониторингового опроса населения, проведенного ИС НАНУ в 2004 году (N=1800). По данным последнего, 41,4% граждан Украины отдают предпочтение коллективистской взаимоподдержке, а 33,7% – индивидуальному самообеспечению. Эти цифры лишней раз говорят о том, что для получения объективной характеристики ментальных черт населения существует только один путь – проведение массовых социально-психологических, социологических исследований, без достоверных данных которых имеющиеся оценки украинской ментальности в значительной мере остаются субъективными и вероятностными**. Вот что пишут современные исследователи украинского села по поводу существующего в определенных кругах интеллигенции, в том числе среди ученых, пси-

** Без обоснованных социологических данных невозможно также преодолеть противоречия между нередко противоположными точками зрения на те или иные проявления украинской ментальности. Приведем показательную в этом отношении выдержку из солидного современного энциклопедического издания: «В дореволюционный период как на уровне бытовых представлений, так и на уровне научных схем, был широко распространен стереотип во взглядах на украинского крестьянина, национальному характеру которого якобы были присущи леность, медлительность, безынициативность, склонность к пьянству, что в конечном итоге привело к выработке у него определенного комплекса пассивности, проявлявшегося не только в общественном, но и в производственном быту. Анализ же конкретных материалов исторических источников XV–XVIII веков, историко-правовой и этнографической литературы XIX–XX веков показывает, что такая характеристика украинского народа далека от действительности» [34, с.348].

хологического стереотипа, согласно которому украинский менталитет принципиально отличается от менталитета других восточнославянских народов – украинцам якобы в большей мере присущ индивидуализм, а россиянам и белорусам – коллективизм. «Наши исследования, – утверждает Н.Сакада, – свидетельствуют, что этот стереотип не имеет под собой научно обоснованных оснований, хотя в определенной степени в нашем отечественном менталитете по сравнению с российским и белорусским преобладают индивидуальные установки. Наше исследование выяснило, что среди сельского населения доминирующее значение имеют коллективистские начала» [67, с.59].

Собирая по крупицам все, что относится к экономической ментальности, нельзя не отметить исторически сложившиеся особенности отношения населения Украины к праву и закону, коррупции и взяточничеству, предпринимательству и торговле.

— *Отношение к праву и закону.* С одной стороны, извечное стремление украинского народа к справедливости порождает естественное стремление к законности, чтобы все было «по закону». А с другой – в борьбе за свои интересы люди нередко стремятся всевозможными путями обойти установленные законы. Народная мудрость всегда исходила из правды жизни, видя отличие реального от должного («*Не все так робиться, як у параграфі написано*», «*В суді правди не шукають*»), верховенство денег над правом («*Де гроші судять, там право в куті*», «*Хто маже, той і їде*») [56, с.16, 17, 18]. И сегодня «витринная» законопослушность весьма далека от реальных норм поведения как рядовых граждан, так и бизнес-властной элиты. Неслучайно современный украинский экономист-аналитик А.Пасхавер, объясняя происходящие в украинском обществе войны с законом и войны между законами, констатирует, что «...исторически законопослушание не играет роли императивной моральной нормы в нашем обществе» [68].

— *Отношение к коррупции и взяточничеству.* Истоки взяточничества просматриваются уже в организации экономической жизни запорожских козаков. В Сечи было принято после удачной покупки товаров (а козаки, как известно, были и военными, и торговыми людьми одновременно) преподносить кошевому подарок, соответствующий по стоимости купленным товарам [69, с.170–171]. Во второй половине XIX – в начале XX веков массовый характер на украинских землях приобрело злоупотребление властью. В селах формировались целые социальные кланы, в которые, как правило, входили родственники, кумовья, свояки или просто друзья, что порождало беззаконие и должностную преступность. В отношениях между селянами и местной «политической элитой», согласно архивным данным, взятки как гарантии успеха дел и договоров стали обычным явлением [70, с.29]. Поэтому рядовой житель, не способный противостоять клановости и бюрократизму власти, ощущал себя абсолютно бесправным и беззащитным.

Следует отметить, что коррупция не является чисто украинским феноменом, речь идет о ее давней укорененности в украинской культуре и огромных масштабах распространения в современном обществе. Коррупция существовала в разных странах всегда, но в прошлом люди стыдились ее, стремились скрыть. «Сегодня, когда мотив прибыли возведен в моральный принцип, – как признает Дж.Сорос, – политики в некоторых странах испытывают стыд, если им не удастся воспользоваться преимуществами своего положения... В частности, в Украине коррупцию вспоминают не лучшим словом» [71, с.220–221]. Взяточничество и коррупция поразили все слои украинского общества. О массовом распространении этих практик в ежедневной экономической жизни рядовых граждан, в том числе во взаимоотношениях с представителями государственных учреждений, говорят данные социологических исследований [72], а о коррупционной болезни в высших эшелонах власти – сами

политики. Как признает А.Пасхавер, коррупция сегодня наряду с дозированной демократией стали распространенными технологиями власти [68].

— *Отношение к предпринимательству и торговле.* Исторически прикованный к земле украинец был лишен торговой предприимчивости. Вообще, как писали исследователи прошлых веков, у малороссов не было большой охоты и способностей к торговле, кустарной и фабричной промышленности. Поэтому и торговля, и обрабатывающая промышленность в Малороссии находились преимущественно в руках великорусов и евреев [73, с.20]*. Отношение у простых украинских жителей к торгашам было смиренно-неприятным («*Крамар – як комар: де сяде, там і п’є*», «*Сякий-такий торгаш, та все їсть калач, а хлібороб хліб робить – і хліба вволю не їсть*»), а к самой торговле не только как к процессу купли-продажи для удовлетворения своих потребностей, но и как к возможности поторговаться («*Чи купив, чи не купив, аби поторгувався*») [56, с.15, 283]. Вместе с тем, по оценке некоторых современных исследователей, хозяйства давних запорожских поселений – «*зимівників*», которые возникли еще в первой половине XVI века и имели товарный характер, ориентированный на рынок, были первыми в Европе прообразами современных фермерских хозяйств [75, с.11–12].

Сегодняшние исследовательские возможности позволяют накопленные сведения об особенностях мировосприятия людей, характеризующих их экономическую ментальность, дополнить анализом эмпирических данных, полученных в результате проведения различных социологических исследований. Массовое сознание не только отражает дихотомичность реальной действитель-

* «*Вся торговля исключительно в руках евреев; без них ничего нельзя ни купить, ни продать. Они покрыли всю страну точно сетью тонкой паутины, захватив все кабаки, постоянные дворы, большую часть фабрик, заводов и все почти ремесла*» [74, с.12].

ности, в которой всегда находится место противоположностям различного рода, но и фиксирует степень проявления тех или иных человеческих ценностей и качеств. Так, на вопрос всеукраинского опроса общественного мнения, проведенного в 2006 году Институтом социологии НАН Украины совместно с Центром социальных и политических исследований «Социс» (N=1800), «*Какие качества прежде всего проявляют люди из Вашего окружения в повседневной жизни?*» были получены следующие ответы:

• Сочувствие, добросердечие, искренность	47,1%
• Хитрость, расчет	28,8%
• Щедрость, бескорыстность	24,9%
• Стремление к собственной выгоде	37,0%
• Справедливость, честность	29,0%
• Нечестность, непорядочность	15,3%
• Реалистичность	38,5%
• Наивность	11,8%
• Ответственность	31,7%
• Безответственность	14,2%
• Осведомленность	16,2%
• Неосведомленность	8,6%

Примечание: при ответе на этот вопрос респонденты могли подчеркнуть несколько подходящих вариантов.

Судя по этим данным, у жителей Украины искренность преобладает над хитростью, хотя последняя присуща немалому числу людей (более чем четверти), а ответственность и осведомленность встречаются в два раза чаще, чем безответственность и неосведомленность. Реалистичность по степени распространенности среди населения в несколько раз превышает наивность. В целом, по оценкам респондентов, у жителей Украины доминирующими являются позитивные человеческие качества – добросердечие и искренность, реалистичность, ответственность, справедливость и честность, щедрость и бескорыстность. На этом фоне некоторым диссонансом выступает существенный перевес в характере людей стрем-

ления к собственной выгоде над щедростью и бескорыстием (37,0% и 24,9% соответственно). На стремление к личной выгоде как на одну из доминирующих черт современного населения Украины указывают и данные «Европейского социального исследования»*, анкета которого содержала ряд вопросов, нацеленных на выявление доминирующих в сознании населения обследуемых стран ценностей – честности или склонности к обману, эгоизма или альтруизма, законопослушности или пренебрежения законами и т.д. Так, на вопрос «*Как Вы думаете, люди в основном стараются помочь другим или преследуют собственный интерес?*» большинство опрошенных граждан Украины (57,2%) ответили, что люди в большей или меньшей степени преследуют собственный интерес. Тех, кто считает, что люди в основном стараются помочь другим, в два с лишним раза меньше (23,3%). Почти каждый пятый (19,4%) занял нейтральную позицию в оценке дихотомии «эгоизм–альтруизм»**. Средний показатель этого индикатора, который

* Реализация проекта «Европейское социальное исследование» (ESS) началась в 2002 году в 24 странах Европы (общеевропейская выборка насчитывает 45681 респондента). Руководитель проекта – профессор Лондонского университета Роджер Джоуэл. Размер национальных выборок колеблется от 579 до 3026 человек. В каждой из стран опросы базировались на случайных выборках мужчин и женщин, представляющих взрослое население старше 14 лет. Украина, присоединившаяся ко второй волне исследования в 2004 году, впервые принимала участие в подобном проекте ($N_{\text{UA}} = 2031$). Участники украинской части проекта: Е. Головаха – национальный представитель в Исполкоме Европейского социального исследования; А. Горбачик – национальный координатор; Н. Панина – эксперт по методам и организации сравнительных социологических исследований. Проект ESS поддержан Президиумом НАН Украины и выполнен по гранту Международного фонда «Відродження» №2500371 от 01.03.2005 года.

** Респонденты выбирали ответы на этот вопрос по 11-балльной шкале, где 0 соответствует варианту ответа «люди в основном преследуют собственный интерес», а 10 – «люди в основном стараются помочь другим».

можно рассматривать как индекс эгоизма–альтруизма, составил 3,8, что отражает заметный сдвиг в массовом сознании в сторону собственного интереса. Следует отметить, что это значение индекса эгоизма – одно из самых высоких среди европейских стран (его разброс составляет от 3,2 в Польше до 6,3 в Ирландии (сдвиг в сторону альтруизма)). Вместе с тем только пятая часть украинских респондентов (20,1%) согласилась с утверждением о том, что общество было бы богаче, если бы каждый думал о собственных интересах. Больше половины (52,8%) с этим не согласны. Большинство (66,2% против 22,2% не определившихся и 8,4% не согласных с этим утверждением) считает, что граждане должны хотя бы часть своего свободного времени уделять помощи другим. При этом, по данным всеукраинского мониторинга, проведенного ИС НАНУ в 2006 году (N=1800), 57,7% граждан Украины полагают, что в глубине души большинство людей не любят утруждать себя ради того, чтобы помочь другим. Эти цифры свидетельствуют о неоднозначности индивидуалистических настроений среди населения сегодняшней Украины, о расхождении между должным и реальным, истинным и декларируемым, ценностными установками и фактическим поведением.

Принципиальной характеристикой ментальности является оценка порядочности и честности людей. По данным «Европейского социального исследования», в массовом сознании граждан Украины фиксируется небольшой сдвиг в сторону привычки к обману. Индекс «нечестности» как средний показатель по 11-балльной шкале составил 4,7*. Следует отметить, что индекс

* Респонденты отвечали на вопрос «Как Вы думаете, большинство людей постараются использовать или обмануть Вас, если представится случай, или же они будут стараться вести себя честно и порядочно?» по 11-балльной шкале, где 0 соответствует варианту ответа «большинство людей постараются использовать или обмануть Вас», а 10 – «большинство людей будут стараться вести себя честно и порядочно».

«нечестности» ниже нейтрального показателя (5,0) зафиксирован среди жителей только 7 из 24 обследованных европейских стран. Украина по «честности» поведения людей находится в нижней пятерке вместе с Польшей, Венгрией, Словакией и Грецией. 40,3% украинских граждан считают, что люди в большей или меньшей мере постараются обмануть; несколько меньше, 33,8% полагают, наоборот, что большинство людей будут стараться вести себя честно. Каждый четвертый (25,8%) затрудняется дать однозначную оценку поведения наших сограждан по этому параметру. Преобладание в поведении людей нечестных мотивов зафиксировано и мониторинговым исследованием, проведенным ИС НАНУ в 2006 году: 76,9% жителей Украины считают, что большинство людей способны солгать, чтобы продвинуться по службе, 67,3% – что готовы пойти на нечестный поступок ради выгоды, а 64,1% думают, что почти каждый может солгать, чтобы избежать неприятностей.

И хотя, по данным опроса общественного мнения, проведенного в 2006 году Институтом социологии НАНУ совместно с Центром «Социс», 29,0% респондентов отметили, что люди из их окружения в повседневной жизни проявляют прежде всего честность и справедливость, а 15,3% (что почти в два раза меньше численности тех, кто дает позитивную оценку честности окружающих) – наоборот, нечестность и непорядочность (см. выше), думается, что проблема нечестного поведения, исходя из совокупности имеющихся данных, к сожалению, в нашем обществе существует. Неслучайно 61,3% опрошенных украинских граждан согласились с суждением «Я не всегда говорю правду». Отвечая на вопрос о том, каких качеств в нынешней общественной обстановке в Украине прежде всего не хватает нашим людям, респонденты чаще другого (39,8%) указывали на недостаток именно честности (табл. 2.1). Однако при этом только 3,1% граждан Украины (!) признали, что этого качества не хватает и лично им. Явное несоответствие между оценками других и самооценками респондентов лишь подчеркивает проблему «честности» и свидетельствует о

Таблица 2.1

Человеческие качества, которых в современной Украине не хватает людям в целом и лично респонденту (N=1800, 2006 год, % от общей численности опрошенных)

<i>Качества, которых не хватает:</i>	<i>Людям в целом</i>	<i>Лично респонденту</i>
Честность	39,8	3,1
Решительность	33,0	27,8
Настойчивость	27,4	21,2
Организованность	26,4	9,3
Верность (слову, долгу)	23,4	1,6
Активность	22,4	18,4
Уверенность	20,6	28,9
Выдержка	19,6	21,4
Достоинство	15,2	2,4
Уравновешенность	15,2	11,6
Упорство	13,2	15,7
Толерантность	9,4	3,4
Сноровка	6,2	9,8

субъективизме даваемых оценок. Во-первых, люди стараются «приукрасить» свое окружение. Во-вторых, они склонны зачастую к завышенной самооценке собственных положительных качеств. В-третьих, респондент, видимо, воспринимает имеющийся у него уровень честности как достаточный. Неслучайно, украинский исследователь В.Тихонович, анализируя полученные эмпирические данные, также приходит к выводу о том, что в Украине действительно много нечестных людей, намного больше, чем кажется по самооценкам. И хотя, как пишет этот ученый, «мы не имеем достаточных данных, чтобы ставить такой “диагноз” всем или преобладающему большинству опрошенных, но проблема таки существует, явление весьма серьезное. И по крайней мере тянет на уже высказанную квалификацию (Е.Головаха) относительно имеющегося “аморального большинства” в современном украинском обществе» [76, с.315].

Помимо честности гражданам современной Украины, по мнению опрошенных, как видно из таблицы, не хватает прежде всего решительности, настойчивости и организованности, активности и верности слову, а также уве-

ренности и выдержки. Сравнение оценок и самооценок респондентов, как и по позиции «честность», показывает определенное стремление людей показать себя в лучшем виде и если уж и говорить о собственных недостатках, то указывать на наиболее нейтральные и безобидные из них (например, нерешительность, неуверенность в себе и т.п.).

Отмеченная склонность (готовность) значительной части населения Украины к нечестным поступкам сочетается с декларируемой законопослушностью. 57,1% украинских граждан, согласно данным «Европейского социального исследования», считают, что «нужно всегда придерживаться закона, даже если при этом упускаешь хорошие возможности» (10,7% с этим утверждением не согласны, 27,8% затруднились с ответом). Указанный уровень законопослушности подтверждается и результатами другого индикатора: 55,6% граждан Украины не согласны с утверждением «Иногда вполне приемлемо пренебрегать законом и делать то, что хочешь» (15,6% его разделяют, 22,7% не определились со своей позицией). Стремление к законопослушности проявляется и в зафиксированном на вербальном уровне отношении людей к необходимости платить налоги – большинство (63,9%) считает, что граждане не должны укрывать свои доходы от налогов, 20,5% по этому поводу колеблются, 9,1% допускают практику уклонения от налогов. Такая «законопослушность» противоречит существующим практикам массового уклонения от налогов и пренебрежительному отношению к действующим законам, что свидетельствует о ней скорее как об идеальной, должной норме, запечатленной в массовом сознании, нежели о реально бытующей норме поведения.

Что касается взяточничества, то на фоне его распространенности во властных структурах в сознании широких масс населения Украины оно осуждается. Вымогательство взятки чиновниками осуждают 82,9% наших сограждан. Не видят в этом ничего предосудительного 12,3%. Только 14,2% жителей Украины один раз или несколько предлагали услуги или взятку чиновникам за выполнение их работы. Большинство (69,3%) этого

никогда не делали (что выглядит весьма сомнительным и скорее подтверждает недостаток честности в поступках и высказываниях людей).

Следует также отметить преобладание среди людей негативного восприятия «честности» и «социальной полезности» бизнеса. По данным этого же (европейского) исследования таких, кто считает, что «если хочешь “делать” деньги, невозможно всегда поступать честно», среди украинских граждан в два раза больше тех, кто не разделяет этого мнения (47,6% и 24,0% соответственно). При этом большинство согласилось с тем, что в наше время бизнес заинтересован только в прибыли и не заинтересован в улучшении качества продукции или обслуживания покупателей (66,7%). Не согласных с такой оценкой значительно меньше (12,6%).

Целый блок вопросов в рамках европейского исследования был направлен на выяснение ценностных ориентаций населения. В качестве основы для сравнения ценностей культуры жителей разных европейских государств была использована методика анализа ценностей, разработанная израильским ученым Ш.Шварцем*. Для

* Согласно теории Ш.Шварца, ценности рассматриваются не просто как эмоционально окрашенные убеждения, желаемые людьми цели и способы их достижения, культурные идеалы, а как некие трансцендентные (не ограниченные определенными действиями и ситуациями) стандарты, которые руководят выбором или оценкой поступков, людей, событий. При этом ценности упорядочены между собой и формируют систему ценностных приоритетов. Основные оси измерения ценностей культуры Ш.Шварц вывел из трех, на его взгляд, важнейших вопросов, с которыми сталкивается общество во всех странах: автономия – включенность (характеризует психологическую природу границ между индивидом и группой), равенство – иерархия (противоположные подходы к пониманию взаимодействия и распределения между людьми власти, ролей и ресурсов) и гармония – овладение (противоположные принципы регулирования отношений человека с природой и социальным миром). В перечень вопросов, характеризующих ценностные ориентации, вошли только те, которые прошли эмпирическую проверку и отражают ценности культуры в странах, где живет более 75% населения мира [77].

проведения кросскультурных исследований Ш.Шварц сформулировал десять «латентных мотивационных типов ценностей», пять из которых выражают интересы индивида (Власть, Достижение, Гедонизм, Стимулирование, Самостоятельность), три – интересы группы (Благожелательность, Традиция, Конформность) и два – как индивидуальные интересы, так и интересы группы (Универсализм и Безопасность). Для диагностики этих ценностей было разработано несколько методик, одна из которых использовалась в рамках ESS. В соответствии с ней респондентам предлагалось 21 описание людей, характеризующихся теми или иными ценностями, каждое из которых респондент должен был оценить применительно к себе по 6-балльной шкале: 1 – очень похож, 2 – похож, 3 – довольно похож, 4 – немного похож, 5 – не похож, 6 – совсем не похож. Таким образом, баллы 1–2 указывают на высокую степень проявления определенной ценности, баллы 3–4 – на небольшую степень, а 5–6 – на ее отсутствие у респондента. Поскольку исходные ценностные показатели взаимосвязаны, на их основе вычислялись десять указанных «латентных мотивационных типов ценностей» (типологических ценностных индексов), каждый из которых строился из двух (или трех) исходных показателей. Типологические индексы также объединялись в четыре более крупные ценностные категории, противоположные пары которых образуют две ценностных оси (табл. 2.2). Таким образом, ценности Сохранения (Безопасность, Конформность, Традиция) противоположны ценностям Открытости изменениям (Самостоятельность, Стимуляция, Гедонизм), а ценности Самоутверждения (Достижение, Власть) – ценностям Выхода за пределы своего «Я» (Благожелательность, Универсализм). В созданном ценностном пространстве можно анализировать и сравнивать различные культуры как на основе исходных вопросов анкеты (21 исходное высказывание), так и на основе 10 ценностных типов, или 4 укрупненных категорий ценностей, или же на основе двух ценностных осей.

Таблица 2.2

**Иерархия ценностных показателей,
измеряемых по методике Ш.Шварца***

№	<i>Исходные высказывания, предлагавшиеся респондентам</i>	<i>Типологические ценностные индексы</i>	<i>Укрупненные категории ценностей</i>	<i>Ценностные оси</i>
1.	Для него важно жить в безопасном окружении. Он избегает всего, что может угрожать его безопасности.	Безопасность	Сохранение	Сохранение – Открытость изменениям
2.	Для него важно, чтобы правительство гарантировало его безопасность от всех угроз. Он хочет, чтобы государство было сильным и могло защищать своих граждан.			
3.	Он убежден, что люди должны выполнять то, что им говорят. Он считает, что люди всегда должны следовать правилам, даже если никто за ними не следит.	Конформность		
4.	Для него важно всегда вести себя правильно. Он стремится избегать любых поступков, которые могут вызвать осуждение.	Конформность		
5.	Для него очень важно быть скромным и «держаться в тени». Он старается не привлекать к себе внимания.	Традиция		
6.	Для него важны традиции. Он старается следовать религиозным или семейным обычаям.	Традиция		
7.	Для него важно придумывать новые идеи и быть творческим человеком. Ему нравится все делать своим оригинальным образом.	Самостоятельность	Открытость изменениям	
8.	Для него важно принимать самому решения о том, что делать. Ему нравится быть свободным и не быть зависимым.			
9.	Ему нравятся сюрпризы, и он всегда ищет, каким бы новым делом заняться. Он считает, что важно заниматься в жизни многими разными вещами.	Стимуляция		
10.	Он ищет приключений и любит рисковать. Он хочет жизни, полной впечатлений.	Стимуляция		
11.	Для него важно хорошо проводить время. Ему нравится себя баловать.	Гедонизм		
12.	Он ищет любую возможность повеселиться. Для него важно делать то, что доставляет ему удовольствие.			

Продолжение таблицы 2.2

№	Исходные высказывания, предлагавшиеся респондентам	Типологические ценностные индексы	Укрупненные категории ценностей	Ценностные оси			
13.	Для него важно демонстрировать всем, какой он способный. Он хочет, чтобы люди восхищались тем, что он делает.	Достижение	Самоутверждение	Выход за пределы своего «Я» Самоутверждение – Выход за пределы своего «Я»			
14.	Для него очень важно быть успешным. Он надеется, что люди признают его достижения.	Достижение					
15.	Для него важно быть богатым. Он хочет иметь много денег и дорогие вещи.	Власть					
16.	Для него важно быть уважаемым человеком. Он хочет, чтобы люди делали то, что он говорит.	Власть	Самоутверждение				
17.	Для него очень важно помогать окружающим людям. Ему хочется заботиться об их благополучии.	Благожелательность					
18.	Для него важно быть верным своим друзьям. Он хочет посвятить себя близким людям.	Благожелательность	Выход за пределы своего «Я»				
19.	Для него очень важно, чтобы в обращении с людьми во всем мире соблюдалось равенство. Он убежден, что у всех должны быть равные возможности в жизни.	Универсализм					
20.	Он считает важным выслушивать мнение людей, которые от него отличаются. Даже если он не согласен с ними, он все равно хочет понять их точку зрения.		Универсализм	Выход за пределы своего «Я»			
21.	Он твердо убежден, что люди должны беречь природу. Для него важно заботиться об окружающей среде.						

* Источник: [78, с.234–235].

Поскольку автора данной монографии интересовал поиск наиболее распространенных среди жителей Украины ценностей, для анализа привлекались не только средние показатели (с использованием методики Ш.Шварца*), но и модальные – те, которые наиболее часто встречаются среди опрошенного населения и потому являются наиболее типичными (характерными) для него. Представленные в *таблице 2.3* средние величины и их вариации по европейским странам дают основания для проведения при необходимости дополнительного, вторичного анализа полученных данных. Если модальные величины говорят о том, какая степень проявления той или иной ценности является наиболее распространенной среди жителей Украины, то «средние» отражают не только степень проявления ценностей в целом, но и их разброс (вариации) у разных индивидов. Чем ближе «среднее» к моде, тем меньше разброс в проявлении конкретного качества, тем «плотней» его «модальная» степень проявления, а значит, тем оно типичнее. Центрированные значения средних показателей ценностных индексов характеризуют структуру ценностных приоритетов населения Украины с учетом их иерархии и наглядно показывают предпочтения людей.

По модальному критерию украинским гражданам более всего присущи следующие ценности: патернализм, традиционализм и склонность к соблюдению принятых

* Методика Ш.Шварца предполагает применение процедуры центрирования для «очищения» содержательных показателей средних от влияния индивидуальных реакций респондентов, в соответствии с которой от среднего значения для каждой ценности (как исходной, так и типологически определенной) отнимается средняя оценка по всем показателям, получившая название *mrat*. Это позволяет определить степень приоритетности той или иной ценности в ценностной иерархии респондентов: отрицательные величины ценностных индексов означают, что значимости соответствующих ценностей выше общей средней значимости ценностей (*mrat*), а положительные, наоборот, свидетельствуют о том, что значимости этих ценностей ниже общей средней.

Таблица 2.3

Жизненные ценности населения Украины (баллы)

№	Ценности*	Модальный показатель по Украине	Варианты моды по всем европейским странам	Средний показатель по Украине	Варианты средних по всем европейским странам	Средние показатели ценностных индексов в Украине (ненормированные значения)
1.	Стремление к безопасности	2	1-2	2,6	1,6-3,1	-0,5
2.	Патерналистские установки	1	1-3	2,1	1,7-3,3	-1,0
3.	Строгое соблюдение принятых правил	2	2-4	3,1	2,5-3,6	0,0
4.	Ценность правильного поведения (избегание осуждения)	2	1-3	2,6	2,0-3,4	-0,4
5.	Скромность	2	2-5	3,3	2,1-3,7	0,2
6.	Традиционализм	2	1-4	2,5	1,8-3,4	-0,6
7.	Креативность	5	1-5	3,6	2,3-3,6	0,5
8.	Чувство свободы и независимости в решениях	2	2-3	2,8	1,9-2,8	-0,3
9.	Стремление к разнообразию	5	2-5	3,7	2,6-3,7	0,6
10.	Любовь к риску	5	4-6	4,4	3,7-4,4	1,3
11.	Гедонистические установки на хорошее времяпрепровождение	5	2-5	3,8	2,1-3,9	0,7
12.	Гедонистические установки на веселье	5	2-5	3,9	2,2-3,9	0,8
13.	Демонстрация способностей	5	2-5	3,8	2,6-3,9	0,7
14.	Стремление к успеху и признанию	4	2-5	3,3	2,8-4,1	0,2
15.	Стремление к деньгам и богатству	5	3-5	3,7	3,6-4,6	0,6
16.	Стремление быть уважаемым человеком	3	2-5	3,2	2,3-3,9	0,1
17.	Забота о благополучии окружающих	2	2-3	2,7	1,9-2,8	-0,4
18.	Верность друзьям и близким	2	1-2	2,5	1,6-2,5	-0,6
19.	Ценность равенства и равных возможностей	2	1-3	2,6	1,7-2,6	-0,5
20.	Умение слушать и понимать других	2	2-3	2,7	2,0-2,8	-0,4
21.	Забота об окружающей среде	2	1-3	2,4	1,7-2,6	-0,7

* Названия ценностей предложены автором монографии адекватно смысловому содержанию вопросов анкеты. Их нумерация для удобства аналогична нумерации исходных высказываний, представленных в таблице 2.2.

правил, стремление к равенству и безопасности, чувство свободы и независимости в решениях, альтруизм (забота о благополучии окружающих) и верность близким, скромность, умение слушать (понимать) других и забота об окружающей среде. Наиболее характерными для жителей Украины являются патерналистские установки. Высокая степень их проявления зафиксирована еще у трех европейских народов – венгров, греков и французов. В меньшей мере гражданам Украины свойственно стремление «быть уважаемым человеком» и совсем в малой степени – стремление к успеху и признанию. Демонстрация способностей также широко не распространена среди жителей Украины. Не выражено у них и стремление к деньгам и богатству. Естественно, что в силу приверженности ценностям традиционализма и безопасности типичный представитель украинского общества не склонен к разнообразию и риску. Не характерны для него и распространенные на Западе гедонистические установки на хорошее и веселое времяпрепровождение. Для рядового украинского жителя стремление быть творческим человеком и придумывать новые идеи не является важной жизненной ценностью.

Следует отметить, что избегание риска характерно для большинства жителей обследованных европейских стран, за исключением граждан Австрии, Исландии и Нидерландов, среди которых любовь к риску, пусть в малой степени, но присутствует в национальном характере. Что касается стремления к богатству, то оно не характерно для большинства европейских народов (для 17, включая Украину, из 24 обследованных стран), за исключением граждан Австрии, Венгрии, Нидерландов, Португалии, Чехии, Греции и Словакии.

Анализ центрированных значений ценностных индексов позволяет выделить ранжированные ряды приоритетных и неприоритетных ценностей украинских граждан. Ведущими ценностными установками украинского населения являются патерналистские. Далее в структуре ценностных приоритетов идут забота об окружающей

среде, традиционализм и верность друзьям и близким, стремление к безопасности и равенству, альтруизм, умение понимать других и желание своим поведением избегать осуждения. Ценность свободы и независимости в решениях замыкает ряд приоритетных ценностей, тяготея к общей средней оценке значимости ценностей. На уровне средней оценки или близки к ней такие ценности, как соблюдение принятых правил, стремление быть уважаемым человеком, скромность и стремление к успеху и признанию. Наименее значимой ценностью среди жителей Украины является любовь к риску. Ниже среднего уровня значимости находятся гедонистические ценности и важность демонстрации способностей, стремление к разнообразию, деньгам и богатству, а также креативность.

Характеристика ценностных приоритетов на основе укрупненных категорий ценностей, представленная в *таблице 2.4*, позволяет сделать вывод о большей значимости для украинских граждан ценностей Сохранения (Безопасности, Конформности и Традиции) по сравнению с ценностями Изменений (Самостоятельность, Стимуляция), а также ценностей Выхода за пределы своего «Я» (Благожелательность, Универсализм) по сравнению с ценностями Самоутверждения (Власть, Достижение). Следует отметить, что к ценностям, оценка которых зафиксирована ниже среднего уровня значимости, относятся исключительно ценности, которые выражают интересы индивида. Ценности, приоритет которых среди украинских граждан выше среднего уровня, представлены либо ценностями, выражающими интересы группы, либо индивидуально-групповыми ценностями.

Попарные межстрановые сравнения средних величин, проведенные В.Магуном и В.Рудневым, показали, что жители Украины заметно отличаются по своим ценностям от других европейцев. Украинское население превосходит большинство стран по выраженности ценностей, относящихся к категории Сохранения, и уступает по выраженности ценностей, относящихся к противоположной по смыслу категории Открытости изменениям.

Таблица 2.4
Ценностные приоритеты жителей Украины (баллы)

№	Исходные ценности	Средние показатели	Ценностные индексы (центрирован-ные значе-ния)	№	Типологические ценности	Средние показатели	Ценностные индексы (центрирован-ные значе-ния)	Угруппированные категории ценностей
1.	Стремление к безопасности	2,6	-0,5	1.	Безопасность	2,4	-0,9	Сохранение
2.	Патерналистские установки	2,1	-1,0					
3.	Строгое соблюдение принятых правил	3,1	0,0	2.	Конформность	2,9	-0,4	
4.	Ценность правильного поведения (избегание осуждения)	2,6	-0,4					Сохранение
5.	Скромность	3,3	0,2	3.	Традиция	2,9	-0,3	
6.	Традиционализм	2,5	-0,6					
7.	Креативность	3,6	0,5	4.	Самостоятельность	3,2	0,0	Открытость изменениям
8.	Чувство свободы и независимости в решениях	2,8	-0,3					
9.	Стремление к разнообразию	3,7	0,6	5.	Стимуляция	4,1	0,9	Открытость изменениям
10.	Любовь к риску	4,4	1,3					
11.	Гедонистические установки на хорошее времяпрепровождение	3,8	0,7	6.	Гедонизм	4,4	1,2	Открытость изменениям
12.	Гедонистические установки на веселье	3,9	0,8					
13.	Демонстрация способностей	3,8	0,7	7.	Достижение	3,6	0,4	Самувер-ж-ные дни
14.	Стремление к успеху и признанию	3,3	0,2					
15.	Стремление к деньгам и богатству	3,7	0,6	8.	Власть	3,5	0,3	Самувер-ж-ные дни
16.	Стремление быть уважаемым человеком	3,2	0,1					
17.	Забота о благополучии окружающих	2,7	-0,4	9.	Благожелательность	2,6	-0,6	Выход за пределы «Я»
18.	Верность друзьям и близким	2,5	-0,6					
19.	Ценность равенства и равных возможностей	2,6	-0,5	10.	Универсализм	2,6	-0,6	Выход за пределы «Я»
20.	Умение слушать и понимать других	2,7	-0,4					
21.	Забота об окружающей среде	2,4	-0,7					

Кроме того, ценность Благожелательности (из категории «Выход за пределы своего “Я”») выражена в Украине слабее, чем в большинстве других европейских стран, включенных в исследование, а ценность Власти (из противоположной категории «Самоутверждение») – наоборот, сильнее [78, с.270–271]. Эти выводы перекликаются и с результатами исследования ценностных ориентаций украинской молодежи, проведенного Е.Злобиной на материалах третьей волны проекта ESS (в рамках которого в Украине в октябре–ноябре 2006 года было опрошено 2002 респондента). Она констатирует, что позиция Украины заметно отличается именно по ценностной оси «Сохранение – Изменения». Для украинской молодежи ценности Сохранения являются самыми важными по сравнению со всеми другими европейскими странами-участницами исследования (статистически значимые отличия зафиксированы со всеми странами, кроме Польши и Словакии), а ценности Изменений – наименее. Украинская молодежь сегодня ориентируется, прежде всего, на ценности Безопасности и Традиции, оставляя вне своих приоритетов ценности Самостоятельности, Достижения и Гедонизма [79, с.102].

В целом анализ ценностных ориентаций населения Украины показывает, что для украинских граждан характерны такие общечеловеческие ценности, как забота об окружающей среде, верность друзьям и близким, равенство в обращении с людьми, безопасность жизни, забота о благополучии окружающих, уважительное отношение к мнению других людей, соблюдение принятых традиций и правил поведения. Они формируют общесоциальный, социокультурный контекст социально-экономического поведения. Для понимания специфики поведения населения в экономической сфере важен учет в структуре ценностей людей приоритетной значимости для них патерналистских установок, стремления к безопасности и избегания риска, а также стремления к равным возможностям. Не менее важно и знание неприоритетных ценностей (ценностей, уровень значимости которых ниже

общей средней значимости ценностей), к которым граждане Украины относят ценности богатства и творческого подхода к делу.

В отличие от широко декларируемого особого «украинского индивидуализма» ценность самостоятельности, свободы и независимости в решениях, хотя и находится среди приоритетных ценностей, но по степени выраженности этого признака больше тяготеет к общей средней оценке значимости ценностей (ее индекс составляет $-0,3$). Кроме того, как уже отмечалось, приоритетные ценности украинских граждан представлены преимущественно групповыми, а также индивидуально-групповыми ценностями, а неприоритетные – исключительно индивидуальными.

Подытоживая проведенный анализ экономической составляющей украинского менталитета, можно констатировать следующее. К основным параметрам экономической ментальности жителей Украины, запечатленным в народных пословицах и поговорках, зафиксированным в научной литературе при описании образа жизни населения, относятся уважительное отношение к труду как к источнику материального благосостояния и ценности человеческой жизни; трудовое обоснование неприкосновенности (и права) собственности; немеркантильное восприятие богатства; отчужденно-критическое отношение к богатым; реалистично-двойственное отношение к деньгам, порождающим и добро, и зло. К ним также относится отсутствие ярко выраженной предпринимательской жилки; историческая и психологическая укорененность взяточничества и коррупции; отсутствие морального императива законопослушания.

Анализ имеющихся в распоряжении данных социологических исследований позволяет дополнить эти обобщенно-аналитические характеристики экономической ментальности современными эмпирическими оценками. Согласно им, для жителей Украины характерна осторожность, потребность в защите со стороны сильного государства, стремление к равенству, традиционализм и обще-

человеческие ценности. На фоне сочетания индивидуалистических и альтруистических начал доминирует стремление к личной выгоде. Украинским жителям не свойственна склонность к риску, стремление к веселью и удовольствию. Мотивация достижения выражена слабо, особенно установка на демонстрацию способностей. Не выражена среди украинских граждан и потребность в новизне и творчестве. В ряду неприоритетных ценностей находится также стремление к деньгам и богатству. Граждане Украины негативно оценивают «честность» и «социальную полезность» бизнеса. Они декларируют законопослушность и осуждение взяточничества, хотя сами при этом проявляют явную склонность к оппортунистическому поведению.

Что касается ценностей индивидуализма и коллективизма, то, учитывая, с одной стороны, зафиксированное социологическими исследованиями преобладание на сегодня в украинском обществе ценностей коллективизма, а с другой – широко распространяемые утверждения об «украинском индивидуализме» и наличие противоположных по этому поводу позиций исследователей, для окончательных выводов, по мнению автора, требуется проведение дополнительных социологических исследований.

2.4. Экономическая культура населения Украины

Что же представляет собой экономическая культура населения современной Украины в целом, как оценить ее уровень, качественные характеристики? Как уже указывалось, до недавнего времени научных работ по изучению отечественной экономической культуры и ментальности практически не было, отдельные исследования, в большей или меньшей мере связанные с этой проблематикой, начали появляться лишь во второй половине 1990-х годов. Эмпирические данные по экономической культуре, за исключением результатов мониторингового исследования социальных изменений в украинском обществе, проводимого с 1994 года Институтом социологии НАНУ,

в разрезе блока показателей экономической ситуации, также отсутствовали. Поэтому сотрудники отдела экономической социологии Института социологии НАНУ приняли решение о проведении в рамках ведомственной научно-исследовательской темы «Экономическая культура населения Украины» специального экспертного опроса, ставшего первым социологическим исследованием экономической культуры населения в Украине*. Автор данной монографии принимала непосредственное участие в разработке инструментария и проведении этого исследования.

При подготовке анкеты ее разработчики исходили из следующих теоретико-методологических соображений. Анализ экономической культуры предполагает как исследование достигнутого уровня ее развития в рамках одномерной, обобщенно-интегральной характеристики, так и всестороннее изучение качественного содержания экономической культуры на основе многомерного подхода к ее структуре. Количественное измерение этой культуры возможно лишь при условии определенного абстрагирования от ее качественной стороны и сосредоточения на чисто метрической шкале оценок некоего интегрального качества экономического мышления и поведения. Количественная оценка отражает обобщенный уровень экономической культуры. Качественная, многомерная характеристика экономической культуры акцентирует внимание на нормативно-ценностной структуре, что органично дополняет ее одномерное представ-

* В рамках экспертного опроса, проведенного отделом экономической социологии ИС НАНУ в 2005 году, было опрошено 623 эксперта, представляющих шесть профессионально-должностных категорий: руководитель в государственном и частном секторах экономики, госслужащий центрального и регионального уровней, научный работник в области экономики (экономической социологии) или журналист, преподаватель высшего учебного заведения с научной степенью доктора или кандидата экономических, социологических или юридических наук). Более подробное описание экспертного опроса дано в предыдущем параграфе.

ление. Ведь понять характер и суть экономической культуры можно только на основе целостной картины многообразных ценностных установок и ориентаций относительно разных граней экономической жизни людей. Нередко здесь одновременно сосуществуют не только отличающиеся между собой, но и абсолютно противоположные подходы к одним и тем же явлениям экономической жизни. Богатая гамма различных оценок – от взаимоисключающих до срединно-амбивалентных – создает многоликий образ неоднородного по своей сути экономического сознания населения.

Поскольку респондентами в этом опросе являлись не рядовые граждане Украины, а люди, имеющие соответствующее образование и опыт работы, позволяющие им выступать в роли экспертов, их мнение представляет особый интерес и дает возможность получить профессиональную оценку реальной картины. Прежде чем представить оценки экспертов, целесообразно описать их понимание экономической культуры как социального феномена в целом. Респондентам предлагалось выбрать среди целого ряда разновидностей экономической культуры (культура организации и управления, культура производства (труда), культура рыночных отношений (распределения и обмена), культура потребления, финансовая культура) те варианты, с которыми у них в наибольшей мере ассоциируется понятие экономической культуры. У большинства экспертов это понятие ассоциируется прежде всего с культурой рыночных отношений и культурой организации и управления (63,1% и 62,0% соответственно), а также с культурой производства (46,5%). Лишь треть респондентов связывает это понятие с финансовой культурой и культурой потребления (36,0% и 33,1%). При этом наблюдаются определенные отличия в суждениях экспертов в зависимости от их профессионально-должностного статуса. Если в целом по выборке, а также среди руководителей частного сектора, госслужащих и научных работников примерно одинаковое число опрошенных соотносят понятие

Таблица 2.5
Ассоциации экспертов при определении понятия «экономическая культура»
в зависимости от их профессионально-должностного статуса*
 (% от числа опрошенных в каждой группе, 2005 год)

Ассоциации понятия «экономическая культура»	Профессионально-должностной статус экспертов					Всего по выборке (ко всем), N=623
	Руководитель в госсекторе экономики, N=94	Руководитель в частном секторе экономики, N=141	Госслужащий, N=188	Научный работник или журналист, N=93	Преподаватель вуза, N=102	
Культура организации и управления	71,0	63,0	62,8	60,9	56,4	62,7
Культура производства (труда)	47,3	50,7	41,5	43,5	56,4	47,2
Культура рыночных отношений (распределения и обмена)	59,1	63,8	64,9	64,1	65,3	63,7
Культура потребления	31,2	34,8	27,1	35,9	41,6	33,2
Финансовая культура	36,6	37,0	33,5	38,0	37,6	36,1

* Сумма превышает 100%, поскольку респонденты могли выбрать несколько вариантов ответа.

экономической культуры с культурой рыночных отношений и культурой организации (управления), то среди экспертов – руководителей госструктур преобладает восприятие экономической культуры как культуры организации и управления, а среди экспертов-преподавателей – как культуры рыночных отношений. При этом среди преподавателей вузов распространено такое понимание экономической культуры, при котором она в равной степени идентифицируется с культурой организации и культурой производства. Именно среди этой категории респондентов наиболее высока доля тех, кто ассоциирует экономическую культуру, помимо указанных аспектов, с культурой потребления (табл. 2.5).

Помимо вопроса о приоритетной идентификации понятия экономической культуры с теми или иными ее разновидностями, респондентам был задан вопрос, в чем, на их взгляд, проявляется экономическая культура населения. При этом эксперты могли отметить не более двух подходящих ответов из четырех предложенных в анкете сформулированных авторами экспертного опроса вариантов. Более половины опрошенных (54,3%) считают, что экономическая культура населения проявляется прежде всего в последовательном и четком соблюдении правовых законов и моральных норм при осуществлении экономической деятельности. Заметно меньше среди экспертов тех, кто ответил, что экономическая культура населения проявляется, в первую очередь, в таком ведении хозяйственной деятельности, которое дает возможность всем ее участникам реализовывать свои интересы, не пренебрегая интересами других (39,3%). Почти столько же (37,4%) экспертов указали, что экономическая культура населения проявляется в таком ведении хозяйственной деятельности, которое обеспечивает высокий уровень производства товаров (услуг) при минимальных затратах. 30,5% усматривают ее во всесторонней осведомленности людей о том, как надо вести хозяйственные дела, чтобы получать надлежащие прибыли.

Почти каждый второй эксперт (48,2%) считает, что уровень экономической культуры нашего населения нужно оценить как средний*. Весьма значительна доля тех, кто оценил его как низкий (41,9%), и лишь совсем немногие (5,3%) – как высокий. Обобщенная оценка экспертов, рассчитанная как средневзвешенная по трехбалльной шкале, не просто не превышает, а даже не дотягивает до ее среднего уровня ($O_{св} = 1,62$)**. Наиболее низкую оценку уровню экономической культуры обычного украинского гражданина дали преподаватели вузов (1,51). Более высоко его оценили руководители в частном секторе экономики, а также научные работники и журналисты (1,69 и 1,67 соответственно, различия средних оценок этих категорий экспертов со средней оценкой экономической культуры жителя Украины, данной экспертами-преподавателями, статистически значимы на уровне 0,05).

Эти оценки совпадают с данными социологического мониторинга, проведенного Институтом социологии НАН Украины в 2004 году (N=1800), в рамках которого жителям Украины было задано два вопроса – как бы они оценили уровень экономической культуры большинства своих знакомых (*«Если под экономической культурой*

* В рамках нашего исследования экономической культуры эксперты отвечали на вопрос *«Исходя из обобщенного определения культуры, как бы Вы оценили уровень экономической культуры обычного украинца?»*. Для удобства восприятия и оценивания уровня экономической культуры мы трансформировали предложенную в анкете экспертам десятибалльную шкалу оценок, где 1 – очень низкий уровень культуры, а 10 – очень высокий уровень, в укрупненную. В полученной трехбалльной шкале оценок низкий уровень соответствует уровням 1, 2 и 3, средний – соответственно, уровням 4, 5 и 6, а высокий – совокупности позиций 7, 8 и 9 исходной шкалы. Уровень 10 как крайне малочисленный при расчете не учитывался.

** Средневзвешенная оценка ($O_{св}$) уровня экономической культуры рассчитывалась по трехбалльной шкале оценок, где 3 означает высокий уровень культуры, 2 – средний уровень и 1 – низкий уровень.

понимать экономические знания, умения и навыки человека, которые позволяют с пользой для себя и общества осуществлять хозяйственную деятельность, то как бы Вы оценили уровень экономической культуры большинства своих знакомых?») и свой лично. И хотя при подобных вопросах исследователи нередко сталкиваются с фактом несколько завышенной самооценки, в данном случае респонденты были достаточно самокритичны и собственный уровень оценили даже несколько ниже, чем уровень своих знакомых (соответственно 1,52 и 1,59, различие значимо на уровне 0,01). Наглядное представление об оценках экономической культуры населения со стороны самого населения и со стороны экспертов, дает *таблица 2.6*. Экспертная оценка уровня экономической культуры обычного жителя Украины аналогична оценке населением уровня экономической культуры большинства их знакомых и несколько превышает самооценки опрошенных граждан.

Таблица 2.6

Уровень экономической культуры населения по данным массового опроса 2004 года и опроса экспертов 2005 года
(% от общей численности опрошенных, баллы)

Уровни	Оценка респондентами своего уровня экономической культуры (N=1800, 2004 год)		Оценка респондентами уровня экономической культуры большинства их знакомых (N=1800, 2004 год)		Экспертная оценка уровня экономической культуры рядового жителя Украины (N=623, 2005 год)	
	N	%	N	%	N	%
низкий	738	41,0	654	36,3	261	41,9
средний	738	41,0	769	42,7	300	48,2
высокий	21	1,2	46	2,6	33	5,3
О _{св}	1,52		1,59		1,62	

Разумеется, что оценка культуры среднестатистического гражданина Украины (1,62) включает в себя более высокие и более низкие оценки культуры разных субъектов хозяйствования. Ниже приведены средневзвешен-

ные экспертные оценки (O_{cb}) уровня экономической культуры основных субъектов экономической жизни в Украине, рассчитанные, как и раньше, по трехбалльной шкале:

руководители предприятий (менеджеры) – 2,01;
предприниматели, бизнесмены – 1,97;
руководители центральных органов власти – 1,74;
руководители местных органов власти – 1,65;
наемные работники – 1,49.

Как видно, выше всего эксперты оценивают уровень экономической культуры непосредственных хозяйственников «топ»-уровня – менеджеров и бизнесменов, наиболее «посвященных» в тайны рыночной экономики (различия средних по ним статистически не значимы на уровне 0,05). Самую низкую оценку они дают основной массе населения – наемным работникам, составляющим большинство занятых в народном хозяйстве (различия между средней оценкой экономической культуры наемных работников и соответствующими средними оценками менеджеров и бизнесменов значимы на уровне 0,01). Экономическая культура нынешних руководителей центральных и местных органов власти оценивается на уровне ниже среднего.

Исходя из понимания экономической культуры как совокупности экономических знаний и соответствующих норм и правил поведения человека в экономической сфере, мы разложили это многокомпонентное понятие на несколько крупных составляющих (экономическая осведомленность (профессионализм), соблюдение правовых, морально-этических и санитарно-экологических норм), чтобы получить оценки экспертов по каждой из них. Самую высокую оценку населению эксперты поставили по его экономической грамотности и профессионализму, самую низкую – по уровню соблюдения норм права и законов (различия средних оценок этих составляющих экономической культуры статистически значимы на уровне 0,01). Соблюдение людьми морально-этических норм в их экономической деятельности и дело-

вых отношениях эксперты оценили аналогично интегральному показателю общего уровня экономической культуры населения, который, по их мнению, превышает показатели соблюдения правовых и санитарно-экологических норм, и уступает уровню экономической осведомленности и профессионализма людей (табл. 2.7).

Таблица 2.7

Оценка экспертами уровня экономической культуры населения Украины

Показатели экономической культуры	Средневзвешенная оценка ($O_{св}$, баллы)	Уровни экономической культуры (% от общей численности опрошенных)		
		низкий	средний	высокий
Обобщенный показатель экономической культуры	1,62	41,9	48,2	5,3
Экономическая осведомленность, профессионализм	1,78	34,4	48,3	13,1
Соблюдение норм права, законов	1,53	50,1	38,2	6,0
Соблюдение морально-этических норм	1,64	42,8	45,0	8,1
Соблюдение санитарно-экологических норм	1,59	40,2	38,8	5,5

Поскольку экономическая культура является регулятором социально-экономического поведения людей, оценка степени проявления конституирующих признаков этого поведения – рациональности человеческой деятельности, прагматической мотивации и отношений взаимности социально-экономического обмена, – дает более полное представление о характере экономической культуры и ее структуре. Для выяснения того, что преобладает в социально-экономическом поведении людей и, соответственно, в их экономической культуре, респондентам был задан вопрос: «*В какой степени, на Ваш взгляд, в экономическом поведении современных людей Украины проявляются следующие его структурные элементы?*».

По мнению экспертов, доминирующее место в структуре социально-экономического поведения населения среди трех предложенных его структурных элементов занимает прагматическая мотивация повышения материального положения ($O_{св} = 2,59$). На втором месте по степени выраженности находится рациональность ($O_{св} = 2,10$), на третьем – установка на отношения взаимного вознаграждения ($O_{св} = 1,58$) (табл. 2.8). Различия средневзвешенных оценок степени проявления выделенных составляющих социально-экономического поведения статистически значимы на уровне 0,01.

Таблица 2.8

**Оценка экспертами степени проявления
в социально-экономическом поведении жителей
Украины его основных структурных компонентов**

Составляющие социально-экономического поведения	Степень проявления				
	В значительной степени (% / N)	В средней степени (% / N)	В незначительной степени (% / N)	Средневзвешенная оценка степени проявления (по трехбалльной шкале) – $O_{св}$ баллы	Затрудняются ответить (% / N)
Стремление любой ценой повысить свое материальное положение (прагматическая мотивация)	62,4 / 389	27,1 / 169	5,8 / 36	2,59	2,1 / 13
Желание действовать и достигать успеха благодаря экономии собственных усилий: максимум успеха при минимуме затрат (рациональность)	27,3 / 170	47,4 / 295	17,7 / 110	2,10	4,3 / 27
Стремление к достижению успеха на основании справедливых отношений с другими: что взял, то и отдал; что отдал, то и получил (установка на отношения взаимного вознаграждения)	10,4 / 65	29,5 / 184	47,5 / 296	1,58	9,0 / 56

Следует отметить, что соотношение оценок степени проявления в социально-экономическом поведении людей его основных структурных элементов – прагматической мотивации, рациональности и эквивалентности взаимного обмена, данных экспертами (2,59 : 2,10 : 1,58), близко к соотношению средних, рассчитанных по самооценкам самих людей, полученных по результатам исследования типов социально-экономического поведения трудоспособного населения Украины, проведенного отделом экономической социологии ИС НАН Украины в 2003 году (N=874) совместно с центром «Социс» (2,52 : 2,14 : 1,62) [80, с.168].

Это свидетельствует об устойчивости рангов поведенческих составляющих. Такой же порядок рангов основных компонентов социально-экономического поведения населения зафиксирован и по результатам социологического мониторинга украинского общества, проведенного ИС НАНУ в 2004 году (N=1800). По данным этого опроса, большинство населения (63,1%) считает, что в поведении современных людей в Украине преобладает прагматическая мотивация. Многократно меньшая доля опрошенных граждан выбрала рациональность (12,7%). Стремление же к успеху на основе отношений взаимного вознаграждения как преобладающий компонент социально-экономического поведения отметили только 6,4% наших соотечественников. Доминирование прагматической мотивации свидетельствует как о значительном влиянии на сознание людей конкурентно-рыночных, частнособственнических отношений, так и, видимо, об определенных ментальных особенностях жителей Украины.

Таким образом, рациональность как составляющая социально-экономического поведения, по оценкам украинских граждан, распространена среди людей в пять раз меньше, чем прагматическая мотивация, а установка на взаимно справедливый обмен – в десять раз. Этот факт заставляет задуматься над соотношением выделенных структурных компонентов социально-экономического поведения. Одно дело – прагматизм, сбалансированный

социокультурной установкой на отношения взаимного вознаграждения, и совсем другое – прагматическая мотивация, не ограниченная потребностью в эквивалентности взаимного обмена. Стремление повысить свое материальное положение можно рассматривать как цель социально-экономического поведения, рациональность – как средство, способ достижения этой цели, а установку на достижение успеха на основании справедливых отношений с другими – как собственно культурный регулятор этого поведения. При таком подходе рациональность характеризует интеллектуально-когнитивную сторону социально-экономического поведения, а стремление к справедливым взаимоотношениям – его нормативно-ценностный пласт. Можно сказать, что рациональность в большей мере соответствует видовой специфике поведения и культуры людей в экономической жизни, а установка на отношения взаимного вознаграждения – их родовой сущности.

Таблица 2.9

Оценка степени проявления в социально-экономическом поведении населения Украины его основных составляющих в зависимости от профессионально-должностного статуса экспертов (баллы)

Средневзвешенная оценка степени проявления основных составляющих социально-экономического поведения населения (по трехбалльной шкале) – $O_{св}$	Сводная $O_{св}$ рассчитанная по всей группе экспертов	Категории экспертов				
		Руководители в государственном секторе экономики	Руководители в частном секторе экономики	Государственные служащие	Научные работники	Преподаватели вуза
Прагматическая мотивация	2,59	2,57	2,52	2,66	2,61	2,60
Рациональность	2,10	2,09	2,12	2,13	2,13	2,05
Установка на отношения взаимного вознаграждения	1,58	1,57	1,70	1,60	1,49	1,43

По результатам опроса экспертов были также зафиксированы определенные различия (в зависимости от их профессионально-должностного статуса) в оценках степени проявления в социально-экономическом поведении (и, соответственно, экономической культуре) населения выделенных исследователями его основных составляющих (*табл. 2.9*).

Ранжирование конституирующих признаков социально-экономического поведения людей в оценках экспертов остается неизменным независимо от их должностного статуса. А вот весомость такой составляющей социально-экономического поведения, как установка на отношения взаимного вознаграждения, несколько колеблется в зависимости от профессионально-должностного «мировосприятия» субъекта оценки. Чаще всего о ней говорят руководители в частном секторе экономики. Ниже всех оценивают степень выраженности этого социокультурного признака поведения эксперты со статусом научного работника или преподавателя вуза (различия средних оценок степени проявления установки на взаимовыгодные отношения, даваемых руководителями в частном секторе экономики и научными работниками, статистически значимы на уровне 0,05, а средних оценок, даваемых руководителями-«частниками» и преподавателями вузов, – на уровне 0,01). Видимо, научные работники и преподаватели вузов отмечают наименьшую степень проявления в социально-экономическом поведении справедливости и эквивалентности взаимодействия, исходя из своих ценностных представлений, а также из опыта, в частности реальных возможностей материального вознаграждения их труда.

Сквозь призму социально-экономического поведения можно также представить такие качественные характеристики культуры хозяйствования, как способность людей к адаптации, чувство ответственности, дисциплинированность, восприимчивость к мировому опыту, активность жизненной позиции в целом, потребность в экономических знаниях и т.д. (*табл. 2.10*).

Таблица 2.10

**Оценка экспертами качественных
характеристик экономической
культуры населения Украины**

Качественные характеристики экономической культуры	Средневзвешенная оценка степени наличия (по трехбалльной шкале) – $O_{св}$ баллы	Степень наличия*, %		
		низкая	средняя	высокая
Способность к адаптации	2,35	16,1	29,4	49,8
Потребность в экономических знаниях	2,19	22,1	31,8	39,6
Активность жизненной позиции	2,06	22,1	43,5	27,6
Чувство ответственности	1,98	26,4	43,8	24,7
Восприимчивость к мировому опыту	1,94	31,3	35,0	25,7
Дисциплинированность	1,89	29,4	47,0	19,1

* Для удобства восприятия мы преобразовали содержащуюся в анкете пятибалльную шкалу оценок, в которой 1 соответствует самой низкой, а 5 – самой высокой оценке, в трехбалльную шкалу, объединив оценки 1 и 2 в категорию «низкая» степень, а 4 и 5 – в категорию «высокая» степень.

Наиболее высоко эксперты оценили способность украинских граждан к адаптации – 79,2% из них считают, что большинство трудоспособного населения Украины проявляет среднюю и высокую способность к адаптации, и в частности, каждый второй эксперт дал высокую оценку этой культурной характеристике населения. Наиболее низкую оценку получила дисциплинированность людей. Лишь примерно каждый пятый эксперт дал ей высокую оценку, тогда как каждый второй – среднюю, а почти каждый третий – низкую. Такие характеристики экономической культуры населения, как восприимчивость к мировому опыту, чувство ответственности, активность жизненной позиции, потребность в экономических знаниях, согласно оценкам экспертов, проявляются на среднем уровне. Следует отметить, что результаты эксперт-

ного опроса о степени выраженности у граждан Украины потребности в экономических знаниях дают примерно ту же картину, что и мониторинговый опрос населения 2005 года (N=1800) относительно достаточности у людей современных экономических знаний. Так, эксперты считают, что высокую потребность в экономических знаниях испытывают 39,6% жителей Украины, среднюю – 31,8%, низкую – 22,1%. По данным мониторинга, в 2005 году современных экономических знаний не хватало 46,3% опрошенных граждан, хватало – 15,4%, еще 20,9% не могли определиться, хватает им или нет таких знаний, а 17,2% этот вопрос просто не интересует.

Эксперты оценивали также наиболее существенные для экономической сферы жизнедеятельности общества ценностные установки людей: отношение к способу жизнедеятельности (коллективизм/индивидуализм), отношение к труду и частной собственности, деньгам и богатству, власти и законам, восприятие конкуренции, отношение к успеху других людей и к личным неудачам, ориентации на накопление и потребление и т.д. При этом, как правило, в качестве вариантов ответов предлагались противоположные точки зрения, отражающие объективно существующие дилеммы массового сознания.

Отношение к способу жизнедеятельности (коллективизм/индивидуализм). Что касается этих принципов организации хозяйственной жизни в массовом сознании, то, как уже указывалось, идея коллективной взаимоподдержки (48,6%) преобладает над принципом индивидуального самообеспечения (40,1%). Аналогичный разрыв в численности «коллективистов» по сравнению с «индивидуалистами» зафиксирован и по результатам мониторингового исследования, проведенного ИС НАНУ в 2004 году (N=1800), согласно которому 41,4% граждан Украины отдают предпочтение коллективистской взаимоподдержке, а 33,7% – индивидуальному самообеспечению. Разница показателей массового и экспертного опросов объясняется, видимо, качественно разным уровнем подготовки и квалификации населения и целенаправлен-

но отобранных экспертов. Среди респондентов в рамках массового опроса каждый четвертый (24,8%) затруднился с определением своей жизненной позиции в данном контексте, а среди респондентов-экспертов не ответил на вопрос только каждый десятый (10,3%). Приоритетность же позиций и население, и эксперты оценили одинаково.

В целом же, несмотря на некоторый перевес в умонастроениях людей идеи коллективной взаимоподдержки над идеей индивидуального самообеспечения, сознание украинского населения на сегодняшний день представляет собой достаточно благоприятную почву для формирования как коллективистской, так и индивидуалистической культуры. Об этом свидетельствуют и результаты последнего всеукраинского опроса «Общественное мнение в Украине – 2007», проведенного Институтом социологии НАНУ совместно с Центром социальных и политических исследований «Социс» (N=1800). Согласно данным этого опроса (в рамках которого респондентам предлагалось при ответе на вопрос о коллективизме/индивидуализме не две, как ранее, а три альтернативы), принципу коллективной взаимопомощи отдает предпочтение 15,4% украинских граждан, принципу индивидуального самообеспечения – 11,3%. При этом каждый второй опрошенный житель (54,1%) считает, что эти принципы жизнеобеспечения должны быть взаимоуравновешенными и дополнять друг друга.

Отношение к труду. Оно оценивалось по двум параметрам – характеру мотивации и восприятию труда как ценности. Прагматическая мотивация, материальный интерес, по мнению экспертов, существенно превышает социальные мотивы людей, отражающие потребность в интересном содержании работы. Так, 64,5% экспертов считают, что среди граждан распространено мнение, согласно которому важнее все время повышать уровень благосостояния своей семьи, чем, обеспечив его должным образом, заниматься интересной работой. Значительно меньше, 24,9% опрошенных полагают, что в массовом сознании преобладает точка зрения, согласно которой,

обеспечив своей семье необходимый уровень благосостояния, лучше заниматься интересной работой, чем продолжать его повышать, занимаясь непривлекательной работой.

Что касается ценностного восприятия труда как цели или средства, оценки экспертов распределились практически поровну – 45,4% из них ответили, что в массовом сознании работа сама по себе не является ценностью, выступая способом достижения иных целей человека, а 48,8% экспертов думают, что люди воспринимают работу как одну из главных целей человека. Почти одинаковое присутствие в ценностных представлениях людей отношения к труду как средству и как цели говорит о потенциальной возможности расширения социальной мотивации трудовой деятельности и сокращения – прагматической при условии достойной оплаты труда.

Отношение к частной собственности. По мнению большинства экспертов (79,5%), частная собственность является неотъемлемым атрибутом человеческой жизни. Лишь каждый десятый эксперт (11,7%) отметил, что частная собственность – это исторически преходящее явление, на смену которому придет общественная собственность на средства производства. Более половины экспертов (56,3%) считают, что сегодня в сознании людей преобладает позитивное восприятие частной собственности: люди в ней видят больше добра, чем зла, полагая, что она нацеливает человека на настойчивость, упорство и совершенствование. Вместе с тем каждый третий эксперт (33,9%) думает, что граждане Украины относятся сегодня к частной собственности негативно, видя в ней источник эгоизма, вещизма и жадности. Поскольку анализу отношения населения к частной собственности на основе данных многолетнего мониторинга социальных изменений, происходящих в украинском обществе, посвящен практически один из параграфов следующей главы монографии, в данном разделе автор сочла возможным ограничиться общей характеристикой этого отношения. Анализ эмпирических данных показывает, что, несмотря на одобрительное в целом отно-

шение населения к развитию частного предпринимательства, в массовом сознании растет негативное отношение к частной собственности, особенно на землю и крупные предприятия. По данным мониторинга, проведенного ИС НАНУ в 2005 году (N=1800), позитивно к передаче земли в частную собственность относилось 27,8% опрошенных украинских граждан, негативно – 45,2%. При этом большинство населения (56,4%) высказалось против купли-продажи земли. Еще контрастней выглядит отношение населения к приватизации крупных предприятий. В 2005 году негативно к передаче крупных предприятий в частную собственность относилось 60,9% жителей Украины, позитивно – всего 13,3%.

Видимо, о частной собственности люди судят, исходя из тех конкретных результатов и благ, которые она дает тем, у кого она есть, и тем, у кого ее нет. Именно этот факт обуславливает формирование в обществе резкой дифференциации доходов и наличие двух качественно разных видов экономической культуры – культуры богатых и культуры бедных. Различие культуры богатых и культуры бедных отметили 62,6% опрошенных экспертов и только менее трети респондентов (27,4%) думают, что экономическая культура в нашей стране является общей для всего населения.

Отношение к деньгам. Больше половины экспертов (57,6%) считают, что в умонастроениях людей преобладает позиция, согласно которой большие деньги обеспечивают человеку власть, независимость и свободу развития. Каждый третий (33,4%) ответил, что большинство граждан видят в них источник зла, угрозу человеческому достоинству, причину распущенности и деградации человека. Среди тех, кто дает позитивные оценки отношения населения к большим деньгам, преобладает мнение, что массовое сознание воспринимает частную собственность как благо. Эта группа экспертов считает, что среди украинских граждан негативное отношение к разделению общества на богатых и бедных уравнивается терпимым отношением к этому фе-

номену как к естественной норме. Среди экспертов, негативно оценивающих роль денег в массовом сознании, преобладают негативы в оценке сознания населения и по отношению к частной собственности, и по отношению к дифференциации общества. Кроме того, среди тех, кто полагает, что в сознании населения большие деньги оцениваются как благо, доминирует убеждение в распространённости в экономическом сознании населения ориентации на накопление денежных средств. Эксперты, дающие противоположную оценку отношения украинских граждан к деньгам (как к источнику зла), выделяют ориентацию людей на потребление.

По данным мониторинга, проведенного ИС НАНУ в 2003 году (N=1800), культ денег (44,9%) активно входит в жизнь украинского общества. Почти для половины опрошенных граждан самым главным признаком успеха человека стало богатство (47,0%), для двух третей (67,4%) деньги выступают главной предпосылкой успеха в жизни. При этом каждый второй житель Украины оценил нынешнее время как время воров (51,7%), а наиболее характерными приметами дня назвал взяточничество и коррупцию (55,3%). Для сравнения: в 2007 году, по данным всеукраинского опроса «Общественное мнение в Украине – 2007» (N=1800), взяточничество и коррупция по-прежнему остаются наиболее характерной чертой современного украинского общества (51,3%), оставая позади такие весомые характеристики «сегодня», как политическая нестабильность, неуверенность в будущем (по 43,3%), развал экономики (40,3%), обнищание населения (32,2%) и др. Происходит монетаризация сознания, в процессе которой истинные ценности, говоря словами Дж.Сороса, все больше уступают место монетарным.

Отношение к богатству. Несмотря на то, что, по оценке экспертов, в экономическом сознании населения Украины преобладает позитивное восприятие частной собственности и больших денег, в умонастроениях людей, по мнению каждого второго эксперта (50,9%), раз-

деление общества на богатых и бедных оценивается скорее как негативное и временное явление. Наряду с этим более трети экспертов (37,9%) полагают, что люди воспринимают эту дифференциацию как закономерное и нормальное явление. Как уже отмечалось при анализе экономической ментальности, в массовом сознании отношение к богатству в значительной мере связано с ценностью честного труда, и потому каждый второй житель Украины, по данным мониторинга, воспринимает разделение общества на богатых и бедных как вполне справедливое явление лишь при условии приобретения богатства честным трудом.

Требует осмысления данная экспертами оценка возможных масштабов увеличения богатства. По мнению большинства экспертов (64,7%), люди в нашей стране считают, что богатство может возрасти в интересах всех людей и общества в целом. И лишь менее трети (28,3%) иначе оценивают экономическое сознание населения, полагая, что в нем преобладает точка зрения, согласно которой обогащение одних возможно только за счет обнищания других. По мнению автора, обеспечение роста богатства в интересах всех людей в рамках частнособственнического способа производства, с учетом действия всеобщего закона капиталистического накопления и существующей в нашем обществе экономической и общечеловеческой культуры, невозможно. Поэтому призывы нынешней власти к богатым поделиться своим богатством с бедными гражданами Украины ничего, кроме популизма, в себе не содержит.

Отношение к конкуренции. Подавляющее большинство экспертов (82,5%) считают, что население оценивает конкуренцию как полезное явление, побуждающее людей к кропотливой и новаторской работе. Всего 12,5% экспертов полагают, что во взглядах людей преобладает негативная оценка конкуренции как явления вредного, побуждающего к проявлению наихудших качеств человека.

Отношение к закону. Несмотря на многочисленные проявления правового нигилизма в нашем обществе,

большинство экспертов (62,3%) считают, что в массовом сознании преобладает законопослушность. Но почти треть экспертов (29,1%) все же полагают, что людям свойственно пренебрегать законами. Ниже всех среди экспертов оценивают законопослушность населения преподаватели вузов – хотя каждый второй из них (51,5%) считает, что люди относятся к законам с уважением и стараются соблюдать их, 39,6% полагают наоборот, что гражданам Украины свойственно пренебрегать законами. Выше других профессионально-должностных категорий законопослушность населения оценивают эксперты – руководители государственных и частных структур: 69,9% и 66,9% из них, соответственно, думают, что в массовом сознании преобладает уважительное отношение к законам, а 25,8% и 24,5% – пренебрежительное.

Экспертные оценки ценности законопослушания в массовом сознании близки самооценкам людей, полученным в результате европейского социального исследования (см. §2.3). Однако это – законопослушность на словах, которая носит скорее «витринный» характер, а не служит реально действующей нормой поведенческих практик людей.

Отношение к власти. Эту характеристику массового сознания эксперты оценивали по двум позициям: чьи интересы защищает власть и на каких началах – формальных или неформальных – она функционирует. По первой позиции не смог ответить каждый десятый эксперт, по второй – каждый пятый. Большинство экспертов (73,4%) полагают, что, по мнению граждан, власть в нашем обществе защищает интересы социальной верхушки и привилегированных слоев. И лишь 14,9% экспертов думают, что в сознании людей преобладает восприятие власти как института, защищающего и регулирующего интересы всех без исключения граждан. При этом мнения самих экспертов о характере материальных интересов людей разделились почти поровну: 50,1% из них полагают, что они подчиняются общечеловеческим интересам и в конечном итоге могут быть урегули-

рованы. Не намного меньше, 41,3%, экспертов считают, что материальные интересы людей всегда имеют эгоистический (индивидуалистический) характер и потому их примирение или сбалансирование вряд ли возможно.

При ответе на вопрос, на каких, по мнению граждан, началах – формальных или неформальных – функционирует власть, мнения экспертов распределились следующим образом: 21,2% экспертов ответили, что на деперсонализированных, сугубо формальных началах, а 55,5% – что на сугубо личностных, неформальных началах. При этом среди экспертов, считающих, что, по мнению населения, власть в нашем обществе защищает интересы социальной верхушки, существенно преобладает точка зрения, согласно которой в сознании людей власть предстает как функционирующая на личностных, а не деперсонализированных началах (64,2% и 18,2%).

Отношение к дружеским и деловым связям в хозяйственной деятельности. Большинство экспертов (67,3%) считают, что люди в хозяйственной деятельности ценят прежде всего деловые и лишь потом родственные и дружеские связи. Четвертая часть экспертов (26,8%) полагают, наоборот, что люди в хозяйственной практике отдают предпочтение дружеским, а не деловым связям. Из общего массива экспертов явно выделяется группа научных работников. 35,5% экспертов – научных работников, что значительно больше, чем по другим профессионально-должностным категориям, в экономическом сознании населения выделяют прежде всего принцип «кумовства», то есть родственно-дружеских связей, а 55,9%, что заметно меньше, чем по другим категориям, – деловой принцип организации хозяйственных связей.

Ориентация на накопление и потребление. В оценке этой дилеммы экономического сознания населения эксперты разделились практически поровну: 45,4% ответили, что в сознании людей превалирует ориентация на накопление капитала, а 40,6% – на потребление. Видимо, накопительские и потребительские ориентации как социокультурные характеристики людей в новых рыноч-

ных условиях хозяйствования еще находятся на стадии формирования и потому не имеют четко выраженной доминанты. Зафиксированное же превалирование то одних, то других ориентаций в оценках массового сознания разными категориями экспертов отражает определенное влияние образа жизни экспертов на их оценки.

Иначе, чем применительно к массовому сознанию, ориентация на накопление и потребление оценивается при экспертном опросе среди украинских предпринимателей как особой группы субъектов хозяйствования. Большинство экспертов (66,0%) считают, что в среде украинских предпринимателей личные потребительские интересы превалируют над интересами инвестирования производства. Доля же тех, кто думает иначе, считая, что интересы инвестирования в этой группе преобладают над личными потребительскими интересами, в несколько раз меньше (23,4%).

Краткосрочная/долгосрочная ориентация на будущее. Оценивая временную ориентацию хозяйственной деятельности, эксперты должны были выбрать одну из двух противоположных точек зрения как более свойственную массовому сознанию – «человеку следует жить одним днем» или «человек должен планировать свое будущее». Первый вариант выбрало менее пятой части экспертов (17,5%), второй – большинство (77,5%).

Превалирование краткосрочных или долгосрочных ориентаций в значительной мере объясняется ментальными установками людей, исторически обусловленной спецификой их мировосприятия. Так, японцам внутренне присуща устремленность в будущее, а американцам – нацеленность, прежде всего, на сегодняшний день, жизнь по принципу «здесь и сейчас». Эту характеристику культуры необходимо учитывать для построения адекватных моделей управления социально-экономическим поведением населения.

Отношение к успеху других людей. Чувство зависти, нередко присущее простому обывателю, зафиксировано во многих народных пословицах и поговорках («*Берут*

завидки на чужие пожитки», «Охал дядя, на чужие деньги глядя» и т.д.). Преобладающим в массовом сознании людей его считают и эксперты. Большинство из них (62,1%) полагают, что, по мнению граждан, успех одних, как правило, порождает зависть других. Тех, кто ответил иначе – «успех одних, как правило, стимулирует других к собственным достижениям», – в два с лишним раза меньше (29,7%).

Оценка причин собственных неудач. Большинство экспертов (55,7%) считают, что, по мнению граждан, «личные неудачи в большей мере зависят от самих людей». На экстернальный фактор – «личные неудачи в большей мере зависят от внешних обстоятельств» – указало значительно меньшее число экспертов (36,9%). Аналогично оценкам массового сознания распределились и мнения экспертов о значимости факторов экономического благосостояния Украины. Большая часть из них (64,2%) считают, что успехи экономики Украины зависят в первую очередь от способностей, знаний и умений ее граждан и во вторую – от внешних, объективных условий. Меньшая часть экспертов (24,6%) – полагают наоборот. Следует отметить, что по данным социологического мониторинга социальных изменений украинского общества в сознании людей происходит медленный сдвиг в понимании того, от каких факторов зависит их жизнь. Если в 1994 году 58,8% населения считало, что его жизнь зависит прежде всего или в большей мере от внешних обстоятельств, 21,3% – в одинаковой мере от внешних обстоятельств и от самих людей, а 19,2% – преимущественно или в большей мере от людей, то в 2006 году так считают, соответственно, 48,4%, 31,8% и 19,7%. Люди все больше возлагают ответственность за то, как складывается их жизнь, на самих себя, а не исключительно на внешние обстоятельства.

Анализ мнений экспертов относительно дилемм массового сознания показал, что одни из них оценивают экономическое сознание населения как более прорыночное, полагая что в умонастроениях украинских граж-

дан доминируют позитивные оценки частной собственности, денег, конкуренции, другие – наоборот, давая более сдержанные или же негативные оценки массового отношения к этим рыночным атрибутам. Интересный материал дало сравнение оценок двух групп респондентов – тех, кто считает, что за годы независимости Украины экономическая культура нашего населения повысилась в значительной степени ($N = 86$), и тех, кто этот рост оценивает как незначительный ($N = 275$). Несмотря на то, что на вопрос о динамике уровня экономической культуры ответили лишь 57,9% экспертов, полученные данные позволяют судить об имеющихся тенденциях, а с учетом ценностных отличий указанных групп экспертов – о качественном смысле этого повышения, под которым подразумевается усиление в массовом сознании ценностей, связанных с индивидуализмом, частной собственностью, богатством и конкуренцией.

В рамках экспертного опроса мы также попытались выяснить, к чему в большей степени тяготеет экономическая культура жителей Украины – к западноевропейской или восточной модели. Каждый четвертый эксперт (25,0%) считает, что украинская ментальность больше тяготеет к восточноевропейской культуре с присущими ей ценностями коллективизма, взаимоподдержки и пр. Примерно столько же экспертов (23,6%) думают совершенно иначе, полагая, что она больше тяготеет к западноевропейской культуре с характерными для нее индивидуализмом и рациональностью. Большая же часть опрошенных (45,3%) оценивают украинскую ментальность как результат напряженного столкновения двух указанных культур. Следует, однако, отметить, что самооценки украинских граждан несколько отличаются от мнения экспертов. По данным всеукраинского опроса «Общественное мнение в Украине – 2007», 46,5% жителей Украины считают, что их традициям, ценностям и нормам поведения наиболее близки традиции, ценности и нормы восточнославянских стран (20,6% выбрали однозначно твердый ответ «восточнославянских

стран», а 25,9% – более мягкую альтернативу – «скорее восточнославянских стран, чем стран Западной Европы»). Пятая часть (19,5%) населения указала на близость собственных ценностей и норм к западноевропейским. При этом 11,1% граждан при ответе на вопрос «Скажите, пожалуйста, традиции, ценности и нормы поведения граждан каких стран наиболее близки к Вашим?» выбрали вариант «стран Западной Европы», а 8,4% – вариант «скорее стран Западной Европы, чем восточнославянских». Каждый третий опрошенный (33,1%) не смог ответить на этот вопрос. Полученные данные не позволяют однозначно судить о характере нормативно-ценностного ядра украинской культуры. Твердо можно утверждать следующее: во-первых, в украинском менталитете явно перемешаны западные и восточные элементы; во-вторых, понимание соотношения между ними отличается у более образованных слоев общества (о чем свидетельствуют ответы экспертов) и простого народа.

Обобщая мнения экспертов и данные массового опроса, можно констатировать, что в целом экономическая культура населения современной Украины находится на уровне ниже среднего. Среди различных составляющих экономической культуры выше всего эксперты оценивают экономическую осведомленность и профессионализм населения, ниже всего – соблюдение норм права и законов. Нормативно-правовая составляющая экономической культуры населения обесценена и в регуляции хозяйственной жизни уступает место морально-этической регламентации. Оценки выше средних получили такие характеристики экономической культуры, проявляющиеся в социально-экономическом поведении населения, как способность к адаптации, активность жизненной позиции и потребность людей в экономических знаниях. Наиболее низкая оценка была дана дисциплинированности украинских граждан. В целом в социально-экономическом поведении людей доминирует прагматическая мотивация.

Экономическое сознание населения современной Украины имеет противоречивый, амбивалентный характер. Массовое сознание сегодня представляет достаточно благоприятную почву для формирования и коллективистской, и индивидуалистической культур. Ряд установок и ориентаций находится на этапе формирования. Одни тенденции – усиление здорового индивидуализма, восприятие позитивных сторон частной собственности и конкуренции – привносят с собой конструктивный, обогащающий культуру хозяйствования импульс. Другие, и прежде всего дифференциация общества на богатых и бедных, культ денег, а также завистливое отношение к успеху других разрушают человеческое достоинство, ухудшают социальное самочувствие людей. Видимо, экономическая культура большей части населения Украины находится сегодня в стадии перехода от ценностей социоцентризма и трудового обоснования собственности к частнособственническим ценностям, когда жизненный принцип «иметь, чтобы быть» постепенно вытесняется принципом «быть, чтобы иметь». При этом сами ценности присвоения из инструментальных превращаются в терминальные, смысложизненные, что усиливает поляризацию экономической культуры на две разновидности – культуру богатых и культуру бедных в своем большинстве наемных работников. Зафиксированное дихотомичное состояние общества, его раскол на сторонников и противников рыночной экономики говорит не только об амбивалентности массового сознания, но и о наличии противоположных социальных позиций, дальнейшее отслеживание которых важно для определения возможных последствий их развития и противостояния.

Глава третья

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

Понимание относительной самостоятельности институционального аспекта экономической культуры и поставленная задача исследования социально-экономического поведения населения в условиях институциональных перемен определили необходимость всестороннего изучения самих институтов и институциональных изменений. Поскольку в социологии существует различное понимание сути институтов, исходным при анализе институционального механизма формирования социально-экономического поведения стало определение методологической позиции автора и обоснование институционального подхода в экономической социологии, согласно которому институты рассматриваются как правила и нормы, по которым строятся социальные отношения и осуществляется взаимодействие людей. Представленный в данной главе анализ сути социальных институтов, их свойств, функций и закономерностей развития в полной мере относится и к экономическим институтам как их особой разновидности. Особое внимание уделено институту собственности как системообразующему, определяющему специфику институциональной системы. Проанализированы изменения отношений собственности и их восприятие населением Украины. Подробно рассмотрены последствия социально-экономических реформ современного этапа капитализации Украины и отношение к ним наших сограждан. Анализ радикальных институциональных перемен в экономической жизни представлен в конкретно-историческом контексте нараставших в 1960–1980-е годы проблем в советской экономике и попыток их разрешения путем реформирования экономической системы [1].

3.1. Институциональный подход в экономической социологии

С чего начинается изучение любой научной проблемы или ее обсуждение в кругу исследователей? Конечно же, с однозначного определения основных понятий, без недвусмысленной идентификации которых конструктивный дискурс просто невозможен. Тем более, когда речь идет о такой сложной системе действительности, как человеческое общество. Несмотря на широкое употребление исследователями в последнее время таких понятий, как «институт», «институциональные факторы», «институциональный подход», их четкая трактовка, к сожалению, отсутствует. Эта же неоднозначность наблюдается и в отношении такой разновидности социальных институтов, как экономические институты, изучением которых занимаются как ученые-экономисты, так и экономсоциологи. Внимание к словоформам вокруг понятия «институт» обусловлено не только модой на этот термин сегодня, но и востребованностью со стороны самой жизни развития таких научных теорий, которые могли бы давать ответы (или хотя бы приближаться к ним) на насущные проблемы и вызовы современности.

Достаточно всестороннее понимание жизнедеятельности человека сегодня предлагает институциональный подход, главное внимание сосредоточивающий на нормах, правилах и стереотипах мышления и поведения людей в реальном мире, с учетом его неопределенности, а также сложности и объемности информации, обрушивающейся на ограниченных в своих когнитивных способностях людей. Институционализм – отнюдь не новое понятие и направление в социальных науках. Термин «институт» прочно обосновался в понятийном инструментарии ученых-обществоведов, хотя используется в различных школах и направлениях экономической и социологической мысли разносодержательно. Не вдаваясь в тонкости эволюции «старого» институционализ-

ма, развития основных течений экономической науки, появления в ней новых институциональных парадигм и новых направлений в экономической социологии как отраслевой разновидности социологической науки, попробуем увидеть отличие современного институционального подхода от традиционного социологического взгляда на институт и дать его интерпретацию с позиций экономической социологии.

Теоретической основой представленных рассуждений стал анализ как классического социологического наследия, так и ряда основополагающих работ отечественных и зарубежных социологов, экономистов и экономсоциологов. Хотя исторически институционализм был первой теоретической школой в социологии, оказавший к тому же существенное влияние на появление институциональной парадигмы в экономической науке, именно развитие последней послужило мощным катализатором усиления интереса к институциональной теории в социологии. Причем эти тенденции в зарубежной социологии до недавнего времени опережали аналогичные процессы в отечественной научной мысли. Не так давно, в 1993 году один из ведущих украинских теоретиков в области социологического знания В.Тарасенко писал, что «в нашей общественной науке отсутствуют специальные комплексные философско-социологические исследования феномена социального института» [2, с.21]. За прошедшие годы появился целый ряд научных статей, в которых украинские социологи обращаются к этой проблематике: формулируют проблему социальных институтов как одну из наиболее актуальных в социологии (С.Войтович [3]), рассматривают существующие направления институционального теоретизирования (Ю.Чернецкий [4], О.Иващенко [5]), осмысливают классические и современные подходы к пониманию социальных институтов (С.Макеев [6]), исследуют само понятие института на высоком уровне теоретической абстракции с учетом единства его генетических, структурных и функциональных характеристик (В.Матусевич [7]) и преломляют тео-

ретический анализ процессов институционализации через конкретную действительность постсоветской Украины (Е.Головаха, Н.Панина [8]). Кроме того, анализу социальных институтов и их трансформации в современном украинском обществе была посвящена работа III Всеукраинской социологической конференции [9]. Активно работают в этом направлении и украинские экономисты. Они также провели представительный научный симпозиум, где рассмотрели актуальные теоретические и практические вопросы институционального строительства [10].

Вместе с тем надо признать, что первенство в изучении институциональной проблематики удерживают зарубежные исследователи, в т.ч. россияне (В.Вольчик, Р.Капелюшников, Я.Кузьминов, А.Нестеренко, Р.Нуреев, А.Олейник, В.Полтерович, В.Радаев, В.Тамбовцев, А.Шаститко и др.). Среди наиболее значимых работ современных ученых дальнего зарубежья, к тому же переведенных на русский язык, следует выделить монографию Дж.Ходжсона, обобщающую имеющиеся исследования в области новой институциональной экономической теории и потому претендующей на роль манифеста этого научного направления [11] и монографию исландского ученого Т.Эггертссона, представляющего параллельное институциональное течение – неинституциональную теорию [12], а также ряд статей ведущих экономсоциологов: Л.Тевено, Х.Уайта, Н.Флигстина, Н.Биггарт и др. [13]. Такое достаточно подробное перечисление исследователей (и их работ) сделано преднамеренно, дабы не только подчеркнуть теоретическую значимость и актуальность институционального подхода, очертить теоретико-методологическую базу, на которую опиралась автор, но и, главное, чтобы иметь возможность обобщать ужеработанное этими признанными авторитетами в научном мире, не сползая, с одной стороны, на уровень реферирования их работ, а с другой – давая заинтересовавшемуся читателю возможность самостоятельного, при не-

обходимости, прочтения тех или иных авторских работ этих ученых.

Итак, что же стоит за многозначными словосочетаниями «институциональный подход», «институциональное направление», и как его трактуют экономисты и социологи? Поскольку новый институционализм в социологии тесно связан с институциональной экономической теорией и развивается в значительной мере под ее влиянием, кратко остановимся прежде всего на «дереве» институционализма в экономической теории. Хотя единое представление о структуре институциональных теорий до сих пор отсутствует, имеющиеся классификации, предложенные А.Олейником и Р.Нуреевым, несмотря на все спорные моменты, позволяют проследить развитие институционального анализа и увидеть основные взаимосвязи между его направлениями [см.: 14, с.27; 15, с.6].

Институционализм как направление экономической и социологической мысли возник в конце XIX – начале XX века в США (Т.Веблен, Дж.Коммонс, У.Митчелл). Для «старых» институционалистов были характерны индуктивный метод, акцент на действиях не независимых индивидов, а коллективов (профсоюзов, правительств) по защите интересов этих индивидов, а также стремление изучать экономические проблемы при помощи методов других наук об обществе – права, политологии, социологии [15, с.4–5]. К наиболее ярким представителям этого научного направления также относят К.Маркса, К.Поланьи и Дж.К.Гелбрейта. «Старый» институционализм оказал неодинаковое влияние на формирование двух основных направлений современного институционального анализа – новой институциональной экономики (или просто институциональной экономики) и неинституциональной экономики. Институциональная экономика в большей мере, чем неинституциональная теория, опирается на «старый» институционализм. Но при этом институциональная экономика, оставаясь под влиянием неоклассического течения в экономической мысли,

привносит изменения не только в «защитную оболочку» последней, но и в само «жесткое ядро» неоклассики*, выступая с критикой всех трех ее постулатов – неизменности рыночного равновесия, модели рационального выбора и стабильности и эндогенности предпочтений индивидов [14, с.26, 30–32; 12, с.19–20]. Другими словами, институциональная экономика приходит к полному отрицанию неоклассики и берет на вооружение социологические подходы. От этой институционально-экономической парадигмы принципиально отличается другое современное институциональное течение – неоинституциональная экономика, которая в отличие от своей далекой родственницы не пересматривает «твердое ядро» неоклассики, а лишь модифицирует ее «защитный пояс», рассматривая не только частную, но и другие формы собственности, вводя понятие издержек, связанных с поиском и получением информации о сделке, а также признавая существование наряду с производственными трансакционных издержек (издержек обмена). Таким образом, неоинституциональная теория, испытывая влияние институционализма, опирается в своем становлении, прежде всего, на неоклассическую теорию, концептуальным положениям которой она остается верна. И хотя оба институционально-экономических направления главное внимание в своем анализе сосредоточивают на социальных нормах и правилах, неоинституционализм однозначно остается чисто экономической концепцией и, более того, способствует экономическому империализму. Новая институциональная экономическая теория идет на явное сближение и диалог с другими социальными науками, и прежде всего с социологией. Неслучайно про-

* Идея водораздела между модификацией исследовательской программы и отказом от нее (с переключением на новую исследовательскую парадигму) на основе либо перестройки переменного защитного пояса, либо изменения элементов самого неизменного твердого ядра принадлежит И.Лакатошу [12, с.19; 14, с.25].

грамма новой институциональной экономики в наиболее развернутом виде приведена, по мнению А.Олейника, в работах представителей экономики соглашений, в частности французского экономосоциолога Л.Тевено [14, с.32].

Следует отметить, что в принципиальных особенностях институционально-экономических направлений не просто разобраться даже профессионалам. Помимо лингвистической близости их названий (неоинституциональная и новая институциональная экономическая теории), путаница наблюдается даже среди их теоретиков. Так, термин «новая институциональная экономика» был введен О.Уильямсоном еще в 1975 году в работе «Рынки и иерархии», хотя его собственная теоретико-методологическая позиция является неоинституциональной [12, с.24; 15, с.7]. И если А.Олейник, один из ведущих российских специалистов в области институциональной экономики, в своем учебном пособии сознательно использует оба указанных подхода, то среди немалого числа экономистов-неинституционалистов, а тем более среди представителей других социальных наук, в т.ч. социологии, нередко наблюдается смешение этих альтернативных парадигм в одну рубрику «нового институционализма». Кроме того, наблюдается явная «нестыковка» мнений ученых о теоретико-методологической позиции даже наиболее видных представителей институциональной экономики. Так, украинский экономист В.Базилевич утверждает, что «институционализм от Т.Веблена до Дж.Ходжсона никогда не имел и не имеет теоретической системы, а его содержательная основа – не экономическая, а социологическая» [10, с.38]. В то же время Р.Сведберг характеризует Дж. Ходжсона прежде всего как экономиста, который мало интересуется социологическими традициями и концепциями [16, с.148].

Чтобы перейти от «дерева» институционализма в экономической теории к аналогичному «дереву» в социологической теории и понять, что же представляет собой институциональный подход в современной социологии, остановимся на нескольких принципиальных моментах.

Во-первых, как следует из аналитического обзора классического наследия, сделанного С.Макеевым [6], сами классики по-разному трактовали понятие «социальные институты», понимая под ними то общественные макроструктуры, а то нечто, весьма близкое по своей сути к тому, что сегодня мы называем «правилами и нормами поведения». Проиллюстрируем последнее несколькими примерами. Широко известна идея Э.Дюркгейма о коллективных представлениях, обладающих самостоятельным от отдельных индивидов существованием, или же его мысль о том, что институтом можно назвать «все верования, все способы поведения, установленные группой» [17, с.405]. По мнению Дж.Мида, институты являются типичными реакциями индивидов на типичные ситуации [6, с.10]. Т.Веблен под институтами понимал «устоявшиеся навыки мышления, общие для большинства людей» [11, с.37].

Во-вторых, несмотря на отмеченный в ряде работ классиков социологической мысли двойственный подход к пониманию социальных институтов (как макроструктур, составляющих основание социума и конституирующих социальный порядок, с одной стороны, и как правил мышления и поведения – с другой), общепринятым является именно макроструктурный подход, согласно которому традиционно выделяются такие базисные институты общества, как семья, государство, церковь и пр. Однако этот общесоциологический подход вовсе не тождествен институциональному подходу, тем более в его современной интерпретации с позиций «нового» институционализма. Рассмотрение явлений в рамках институционального подхода означает не просто акцент на слове «институт» (к тому же в условиях сосуществования научных «омонимов»), а наполнение теоретико-методологического инструментария познания определенным специфическим содержанием, базирующимся на адекватном понимании исходного понятия «институт». Для конструктивного теоретизирования необходимо междисциплинарное единство «базового» подхода к понятию

«институт», а не наблюдающийся междисциплинарный эклектизм, имеющий место во взаимоотношениях не только между разными социальными науками, но и между разными направлениями (отраслями) одной и той же науки, в частности социологии.

«Новый» институционализм в социологии начал развиваться с конца 1980-х – начала 1990-х годов. Однако к этому направлению следует относить «не любое социологическое изучение институтов, а лишь те исследования, которые развиваются в отчетливой связи с новой институциональной экономикой, включая явные заимствования терминов и концептуальных схем (в первую очередь, речь идет о теории прав собственности, структур управления, трансакционных издержек и пр.) [18, с.159]. Как писал Н.Флигстин, «следуя за новой институциональной экономической теорией, пытающейся осуществить синтез старого институционализма и традиционной неоклассики, новый институционализм в социологии пробует соединить достижения новой институциональной экономики и традиционной социологии» [цит. по: 19, с.7]. Он сосредоточивается на анализе локальных порядков разного уровня и на связях между этими локальными порядками. Под институтом как исходным понятием понимаются «правила поведения и способы поддержания этих правил» [18, с.163].

При этом важно подчеркнуть две существенные характеристики институционального подхода, которые, на наш взгляд, весомо противостоят критике, звучащей со стороны некоторых социологов и экономистов по поводу якобы редукции содержательных аспектов представления об институте к правилам и нормам, регулирующим социальное действие, которая освобождает его от существеннейших социологических смыслов [6, с.8; 20, с.55; 10, с.37, 54]. Во-первых, при институциональном подходе институты рассматриваются «в содержательном смысле, т.е. пропитанные культурой и рутиной» [11, с.267]. Акцент на анализе «роли традиций, культурных норм, менталитета и т.д. – всего того, что составляет основы и

преимущества институционализма» [15, с.16], наполняет представление об институте глубоким социологическим смыслом. Этому же способствует и «акционистское» начало институционального подхода, который исходные основания для анализа ищет в человеческой деятельности, понимаемой в веберовском духе как внутренне осмысленная деятельность, ориентированная на действия других. Институционализм берет на вооружение такой важный принцип методологии социального познания, как принцип единства социальных отношений и человеческой деятельности. При этом сама деятельность рассматривается с позиций не только целеполагания и собственно действий, но и определенных ограничений, которые имеют место в любой деятельности. Такой подход гармонично «стыкуется» с парсоновской теорией социального действия, изложенной в работе «О структуре социального действия» и системно проанализированной В.Матусевичем при обосновании собственного комплексного определения института как целостного общественного образования, порожденного необходимостью внешней (социальной) регуляции взаимодействия социальных субъектов, преследующих контрарные интересы, которая осуществляется при помощи тех или иных нормативных (правовые и моральные нормы) и организационных (разного рода официальные учреждения и общественное мнение) средств [7].

Можно сказать, что институциональный подход в определенном смысле вбирает в себя другие: деятельностный, ценностно-нормативный и структурно-функциональный (последний вообще легко вписывается в любой аналитический инструментарий). В этом плане автор разделяет точку зрения В.Тарасенко о том, что «институциональный подход – это как бы результирующий и обобщающий все другие подходы способ рассмотрения» социального явления (хотя В.Тарасенко писал об этом применительно к массовому потреблению, которое он рассматривал в качестве социального института) [2, с.28]. Правда, сам В.Тарасенко как теоретик-методолог кри-

тически оценивает институциональный подход, опирающийся, как он полагает, на «неоинституционализм и плюрализм», и считает необходимым изучать социальный институт как определяющий макроструктурный элемент социальной структуры и главную координату социального пространства общества в рамках структурной социологии [20, с.57, 58].

Учитывая многообразие имеющихся в социологии точек зрения, видимо, правильней говорить о двух подходах к понятию «социальный институт», которые являются самостоятельными, принципиально отличающимися подходами и используют лишь по форме общий термин «институт» для обозначения совершенно разных в содержательно-смысловом аспекте явлений: 1) общесоциологический или макроструктурный подход к институтам как к социальным структурам (общностям, образованиям) и 2) институциональный или нормативно-деятельностный (нормативно-поведенческий) подход к социальным институтам как к правилам и нормам социального поведения. Ключевым словом первого подхода является слово «структурация», а второго – «регуляция». И в первом, и во втором случае понятие «социальный институт» можно рассматривать в широком и узком смысле слова. При макроструктурном подходе социальный институт в широком смысле слова отождествляется с институтами общества (общественными институтами), а в узком социальные институты выступают особой разновидностью общественных институтов (относящихся к социальной сфере жизнедеятельности социума), существующих наряду с другими институтами общества (политическими, экономическими, религиозными и пр.). При этом исследователи предлагают триединое структурное определение социальных институтов как системы с тремя главными элементами: 1) большой группы людей, занятых специализированной социальной деятельностью, 2) организационными формами (учреждения, организации), которые соответствуют потребностям этой деятельности, 3) нормами, ценностями и санкциями,

которые регулируют эту деятельность [2, с.29; 20, с.56]. Наиболее развернутая характеристика социального института в рамках макроструктурного подхода предложена В.Тарасенко [2, с.31]. При нормативно-поведенческом подходе социальные институты также можно рассматривать в широком (родовом) и узком (видовом) смысле применительно к правилам и нормам поведения в той или иной сфере (экономической, политической и т.д.) жизнедеятельности людей.

При макроструктурном подходе акцент делается на целостной социальной структуре, нормы и правила поведения в которой являются лишь одним из ее элементов. При нормативно-поведенческом подходе главное внимание сосредоточивается, наоборот, на нормах и правилах деятельности, которые для своего поддержания и контроля за их соблюдением порождают определенные социальные структуры. Например, при макроструктурном подходе государство выступает одним из главных институтов общества, а при институциональном – особой организацией, которая создается на основе социального контракта (в результате делегирования гражданами части своих прав государству) для решения целого ряда задач: спецификации и защиты прав собственности, осуществления правоохранительной деятельности, производства общественных благ (оборона, здравоохранение, образование) и др. [14, с.344–345]. Аналогично при макроструктурном подходе семья рассматривается как социальный институт, нормативный компонент которого регулирует взаимодействие ее членов. При институциональном подходе семья видится как социальная общность, ячейка, первичная социальная группа, взаимодействие членов которой происходит на основе различных формальных и неформальных правил.

Говоря о существовании в современной социологии двух подходов к пониманию социального института, важно подчеркнуть, что речь не идет об их оценке – какой из них лучше и правильней. Каждый из них более эффективен и адекватен в зависимости от решаем-

мых задач исследования. Это – как разные способы решения математической задачи или различные техники одинаково прекрасной живописи. С позиций структурного и институционального подходов институты рассматриваются либо как «строительные блоки», либо как «строительные технологии» социального «здания» под названием «общество». Эти подходы можно сравнить с аналогичными направлениями исследования и лечения в медицине – на уровне основных систем человеческого организма (нервной, пищеварительной, опорно-двигательной, сердечно-сосудистой и пр.) и на уровне клетки и ее метаболизма. Более того, также как макро- и микроуровни анализа общества гармонично дополняют друг друга и естественным образом переплетаются в его комплексном исследовании, макроструктурный и нормативно-поведенческий подходы нередко пересекаются (в большей или меньшей мере), даже в определениях социальных институтов, даваемых представителями этих направлений. В качестве примера приведем определение социального института, получившего наибольшее распространение и признание среди украинских социологов*. Речь идет об определении, данном Е.Головахой и Н.Паниной. Эти ученые под социальным институтом понимают «упорядоченные и относительно устойчивые социальные образования, которые включают социальные организации, поддерживающие официально или конвенционально принятые правила, регулирующие социальное поведение в определенной сфере общественной жизни (курсив наш. – Т.П.) на основе вынужденного или добровольно-

* На сегодняшний день в социологической и экономической литературе существуют десятки всевозможных определений социального института. Для аналитического осмысления этих дефиниций и стоящих за ними теоретико-методологических подходов целесообразно опираться на результаты уже проведенной исследователями в этой области работы по сбору и систематизации этих определений (М.Маликовский [7, с.43-44], А.Московский [10, с.21], М.Глотов [21], О.Иншаков [22]).

го согласия большинства членов общества с наличием данных социальных организаций и правил» [8, с.6]. Это, по мнению автора, – профессиональное и четкое определение (в отличие от многих неконкретных или расплывчатых определений), но не исходного понятия «институт», а производного от него «институционального комплекса» как действительно социального образования, являющегося многокомпонентной структурой. Не случайно в работе другого авторитетного теоретика С.Макеева идея Е.Головахи и Н.Паниной воспринята, но вместе с тем изложена не просто в несколько иных научных дефинициях, а главное – в качестве институционального комплекса [6, с.17–18]. Более того, в этой статье ученого красной нитью проходит мысль о множественности и классического, и современного понимания институтов и, по большому счету, чувствуется присутствие двух разных подходов к ним – как к образцам поведения (и мышления) и как к макроструктурным элементам социума [6]. В этой связи особого внимания заслуживают авторские оценки значимости классического наследия в анализе социальных институтов. С.Макеев справедливо подчеркивает, что хотя для некоторых исследователей неуязвимость классики остается вне сомнений, в действительности «нарастают сомнения прежде всего в витальности социологической классики в изучении современных проблем» [6, с.7]. И далее: «оставленное в наследие классиками науки представление об институтах, безусловно, открыто для дополнений и развития, но не подлежит радикальной содержательной ревизии» [6, с.15]. Думается, к этой мысли можно добавить лишь следующее – наследие классиков не подлежит ни забвению, ни деструктивной ревизии, ибо конструктивная ревизия может быть полезным и необходимым этапом развития.

Сегодняшний всплеск институционального теоретизирования бросает новые вызовы социологии, предлагая ей строить надежный мост между экономической и социологической теорией, используя сильные стороны

каждой из них. Не случайно один из лидеров нового институционализма американский ученый В.Ни утверждает, что социология должна получить выгоду от нынешней, общей для социальных наук заинтересованности в продуцировании теории институтов и институциональных изменений. В противном случае, если социология не будет участвовать в разработке этой междисциплинарной парадигмы, она много потеряет [4, с.41]. И действительно, преимущества институционализма как исследовательского течения налицо. Как подчеркивал В.Базилевич, к институционализму приходит тот, кто стремится познать глубже [10, с.38]. По мысли Дж.Ходжсона, это теория для тех, кто обеспокоен нескончаемыми проблемами современной действительности – массовой безработицей, нищетой, голодом и т.п. [11, с.389]. Институциональный подход предлагает менее упрощенное, более реалистичное объяснение поведению людей и в экономической, и в социально-политической сфере. Он более плодотворен и потому, что рассматривает динамику процессов, выявляя напряженность между устойчивостью и распадом социальных связей (отношений). Несомненным достоинством этого направления теоретизирования является его «междисциплинарная эрудиция». К тому же этот подход не жестко персонифицирован, и потому у его последователей нет закрепощающей привязки к одному автору или, как пишет Дж.Ходжсон, «не возникает искушения предаваться утомительным толкованиям текстов работ одного-единственного Великого Мастера» [11, с.56]. Институциональный подход близок социокультурному и отчасти пересекается с ним, особенно при интерпретации неформальных институтов. По справедливому замечанию Дж.Ходжсона, «самой важной характеристикой институционализма является идея: индивид социально и институционально зависим... все старые институционалисты, от Веблена до Гелбрейта, рассматривали человека как индивида, формирующегося под воздействием культурных и институциональных условий» [23]. В целом институциональный

анализ – это качественный анализ формы и содержания социальных процессов через призму их упорядоченности.

Конкретизируя институциональный подход, можно сослаться на его трактовку харьковским социологом Ю.Чернецким. Анализируя современный институционализм как направление социологического теоретизирования, этот ученый пришел к выводу, что «обязательными ступенями анализа социального института являются определение его границ и основоположных функций, характеристика соответствующей совокупности социальных статусов, ролей и норм поведения, первичных и вторичных групп, институционального сообщества, комплекса специфических организаций, переплетения личных и организационных сетей» [4, с.45]. Такое детальное перечисление многоступенчатости исследования социального института говорит о том, что речь идет об анализе не отдельных институтов, а целых институциональных комплексов, которые, как правило, «выстраиваются» вокруг этих институтов в процессе их становления (институционализации). Такие комплексы включают в себя, помимо своего «ядра» – собственно «институтов», соответствующие организации, наборы социальных статусов и ролей.

Институциональный подход в экономической социологии в силу специфики ее предметного поля отличается от институционально-экономических и традиционных социологических взглядов. Отдавая должное общесоциологическому макроструктурному подходу, широко используемому при характеристике и анализе общества как социального целого, экономическая социология должна взять на вооружение прежде всего нормативно-деятельностный подход к институтам, наиболее адекватный ее основной задаче – изучению экономического поведения людей. Находясь под сильным влиянием новой институциональной экономической теории, экономсоциологи стараются выработать свое собственное понимание институтов не как отвлеченных схем и идеальных стандартов поведения, а как формальных и неформальных пра-

вил, «которые регулируют практики повседневной деятельности и поддерживаются ими» [18, с.161].

Поскольку новый институционализм в экономической социологии находится в процессе своего развития, не так просто выделить его основные течения. Не случайно видение основных тенденций в современной экономической социологии несколько отличается даже среди ведущих исследователей. Так, Р.Сведберг определяет три основных направления в экономической социологии: 1) новую экономическую социологию, которая появилась в середине 1980-х годов в Северной Америке (Х.Уайт, М.Грановеттер); 2) европейскую экономическую социологию с целым рядом школ и центров во Франции, Португалии, Италии, Германии (наиболее сильными являются французские центры П.Бурдые (концепция *habitus*), Л.Болтански («новый дух капитализма») и Б.Латура (концепция сетевого метода)); 3) социологическая теория рационального выбора или новый институционализм в социологии (Дж. Коулман, В.Ни) [16, с.147–148].

В отличие от Р.Сведберга В.Радаев несколько развел в стороны социологию рационального выбора и новый институционализм, рассматривая их как относительно самостоятельные течения современной экономической социологии наряду с сетевым и культурно-историческим подходами. При этом «сетевой подход», по В.Радаеву, – это выделенное Р.Сведбергом направление новой экономической социологии. К новому институционализму российский исследователь относит американский институционализм (в рамках которого условно выделяются два течения – культурно-ориентированное (П.Димаджио, Н.Биггарт и др.) и властно-ориентированное (У.Бейкер, Н.Флигстин и др.)) и новый французский институционализм (экономическую теорию конвенций Л.Болтански и Л.Тевено) [19, с.4–7]. Изучение своеобразия каждого из перечисленных направлений – задача самостоятельных исследований. В данной работе важно подчеркнуть не то, что разъединяет, а то, что объединяет эти тесно переплетающиеся в действительности подхо-

ды – их поворот в сторону институционализма, акцент на анализе локальных порядков, структурирующих поведение людей в рамках определенных хозяйственных сегментов. Так, «сети понимаются как структуры, возникающие из взаимодействия акторов, а институты – как правила взаимодействия в данных сетях» [19, с.11]. Что касается культурно-исторического и этнографического направления современной экономической социологии (М.Аболафия, В.Зелизер), оно «тоже уделяет внимание сетевым связям и институциональным устройствам, но погружает их в более широкие контексты – привычек, традиций, культурных навыков» [19, с.7].

Таким образом, институциональный подход в экономической социологии не просто активно развивается, а все более и более упрочивается, приобретая недвусмысленную идентичность. Выступающий как нормативно-поведенческий (нормативно-деятельностный) подход к институтам, понимаемым в качестве правил и норм, по которым строятся социальные отношения и осуществляется поведение людей, он открывает возможности более глубокого познания человеческой жизнедеятельности, в т.ч. в экономической сфере, и осуществления социальной инженерии. Особую значимость институциональный подход приобретает при анализе трансформирующихся экономик, в которых ежедневные практики хозяйствующих субъектов оказываются под перекрестным влиянием различных институциональных перемен, рассматриваемых с позиций деинституционализации, реинституционализации и просто институционализации, т.е. становления новых социальных институтов.

3.2. Социальные институты как регуляторы социального поведения

Поставленная в монографии задача изучения социально-экономического поведения населения в условиях институциональных перемен определила теоретико-методологическую позицию автора и в понимании самих ин-

ституты и институциональные перемен. Автор не только разделяет трактовку институтов как правил и норм, по которым строятся социальные отношения и осуществляется поведение людей, но и считает, что сам термин «институциональные переменны» тяготеет прежде всего к институционально-нормативному, нормативно-поведенческому, а не макроструктурному подходу к институтам. Говоря о происходящих институциональных переменных, мы имеем в виду не изменения макроконструктов общества по форме, а переменны, которые в них происходят по сути, вследствие изменения правил и норм, по которым строятся отношения между людьми. Кроме того, в своих рассуждениях автор исходит из следующего положения. Поскольку экономическое укоренено в социальном, экономические институты являются разновидностью социальных институтов, также как рассмотренная ранее экономическая культура – разновидностью социальной культуры, а социально-экономическое поведение – разновидностью социального поведения. Поэтому все функции, атрибуты и закономерности развития, характерные для социальных институтов как родовых конструктов, присущи и экономическим институтам как их видовой разновидности.

Как уже отмечалось, социальность, как атрибут взаимодействия людей, характеризуется определенным качеством и упорядоченностью. Если качество социальности проявляется, раскрывается в социальной культуре, то упорядоченность – в институциональной структуре, являющейся определенным «срезом» культурной системы общества. Можно сказать и иначе: если культура представляет собой осознанную, осмысленную в терминах ценностей и норм поведения необходимость упорядочения и согласования человеческих взаимодействий, то институциональность – саму упорядоченность и согласованность как реализацию, материализацию этой осмысленной необходимости. Видимо, институциональность следует рассматривать как ту же социальность, но не спонтанную, а упорядоченную по определенным

правилам, разделяемым большинством населения или социальной группы. Институциональность воплощается в различных феноменах и процессах, отражающихся в соответствующих научных категориях – «социальный институт», «институциональная среда», «институциональная структура», «институциональные факторы», «институционализация» и т.д. Исходным в этом категориальном ряду, естественно, является понятие «социальный институт» как совокупность социальных правил взаимодействия между людьми по поводу обеспечения определенных потребностей. Как писал нобелевский лауреат Д.Норт, «институты – это “правила игры” в обществе, или, ... созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми» [24, с.17], «...это набор формальных правил, неформальных ограничений и механизмов их принудительного осуществления» [25]. Поскольку это известное нортовское определение институтов используется его сторонниками также часто, как и критикуется его противниками (из-за ненаучности, на их взгляд, основополагающего в определении словосочетания «правила игры»), отметим, что сам Д.Норт «правила игры» брал в кавычки, подчеркивая образность использованного им удачного сравнения. Желая как можно точнее передать суть и функциональную предназначенность социальных институтов, Д.Норт указывал, что «институты представляют собой рамки, в пределах которых люди взаимодействуют друг с другом. Они абсолютно аналогичны правилам игры в командных спортивных играх...» [24, с.19]. Иными словами, институты как созданные людьми социальные конструкты, представляют собой правила и нормы, по которым строятся социальные отношения, осуществляется взаимодействие между людьми. Исключительно благодаря наличию социальных норм и правил поведение людей может быть упорядоченным, регулируемым и предсказуемым.

Следует отметить, что институты всегда формируются на определенной социокультурной почве, и в этом

смысле они производны от ценностно-нормативного содержания культуры. Хотя по принципу обратной связи, а точнее, круговой причинно-следственной зависимости, социальные институты, в свою очередь, активно влияют на развитие культуры в том или ином направлении. Поскольку институты могут варьировать лишь в определенных социокультурных координатах, можно говорить о некоей институциональной матрице как объективной характеристике, объективном фундаменте конкретного общества. В этом плане заслуживает внимания новаторская теория институциональных матриц С.Кирдиной. Согласно макросоциологической гипотезе этой российской исследовательницы институциональные матрицы, под которыми она понимает устойчивые, исторически сложившиеся системы базовых социетальных институтов, регулирующих взаимосвязанное функционирование основных общественных сфер – экономики, политики и идеологии, латентно определяют все многообразие и направленность процессов, происходящих на «поверхности» социальной жизни. Базовые институты (экономические, политические и идеологические) как первичные, исходные социальные формы складываются, по мнению С.Кирдиной, при возникновении государств в результате приспособления населения, проживающего на территории этих государств, к тем внешним условиям, которые им даны. Институциональные матрицы сохраняют свою природу и определяют дальнейший характер исторической эволюции государства. Они инвариантны относительно действий людей, хотя проявляются в разных институциональных формах, обусловленных культурным и историческим контекстом [26, с. 7, 48, 59, 60]. Целый ряд положений этой теории весьма продуктивны и не вызывают сомнений. Это – и сама идея институциональной матрицы, о которой ранее писали К.Поланьи и Д.Норт, как системы взаимосвязанных базовых социетальных институтов, и подчеркивание системного характера институтов, их устойчивости и историзма. Причем историчность как характеристика

институтов проявляется двойко – как результат их происхождения и как закономерность дальнейшего развития. Институты как порождение социокультурной системы связывают прошлое с настоящим и будущим, формируя тем самым *path dependence*. Не менее важна мысль о функциях институтов – их функции адаптации к внешним условиям жизнедеятельности человека и основной функции регулирования всех сторон социальной жизни. Вместе с тем спорным выглядит даваемое С.Кирдиной определение социального института как комплекса глубинных, исторически сформировавшихся, устойчивых, постоянно воспроизводящихся отношений [26, с.31, 47]. По мнению автора, институты представляют собой встроенные в эти отношения социальные конструкты, это – имманентно присущие социальным отношениям правила и нормы, по которым они строятся.

Возвращаясь к нортовской идее «правил игры», следует отметить, что нобелевский лауреат ее «позаимствовал» у К.Поланьи, который еще в 1957 году в статье «Экономика как институционально оформленный процесс», излагая свое понимание формального и содержательного значения «экономического», писал, что «рациональное» в формальной экономической теории «выражает соответствие средств целям», а «средства – это все то, что может служить достижению цели, посредством ли законов природы или *правил игры*» (курсив наш. – Т.П.) [27, с.64]. Более того, по мнению этого ученого, «выбор между капитализмом и социализмом подразумевает два различных пути институционального оформления [instituting] современной технологии в процессе производства» [27, с.67]. Это означает, что материальная («жесткая») инфраструктура экономики может быть одна и та же, а институциональная – разная. Следовательно, институциональное оформление предполагает закрепление социальных отношений в рамках определенных правил, норм и законов. Интересно, что У.Нисканен совокупность сложившихся в обществе норм и правил поведения людей назвал «мягкой инфраструк-

турой экономики» [15, с.8], подчеркнув тем самым важную роль институциональной системы в функционировании этой жизнеобеспечивающей подсистемы человеческого общества. Не случайно Д.Норт отмечал, что «существующая институциональная система имеет критически важное значение для экономического успеха – и в сравнении между развитыми странами и государствами «третьего мира», и в историческом разрезе» [24, с.94].

Обычно более устойчивым считается материальное, вещественное, а мысленное, идеальное – более подвижным и изменчивым. В институциональной парадигме, как указывает украинский экономист А.Гриценко, наоборот, – «относительно легко сменить опредмеченные институты (технология), но самой неприступной крепостью остается голова человека, образ его мышления» [10, с.22]. Как писал Т.Веблен, «привычный образ мышления людей», который он называл институтами, «имеет тенденцию продлевать свое существование неопределенно долго» [28, с.202]. Это объективно обусловлено глубокой укорененностью институциональной системы в социокультурной системе, наиболее глубокие ментальные пласты которой, если и поддаются изменениям, то требуют значительных усилий на протяжении длительного времени и осуществляются весьма постепенно.

Определение институтов Т.Веблена как привычного образа мышления людей близко современному представлению об идеологических институтах, тесно связанных и взаимодействующих с экономическими и политическими институтами. Разумеется, что именно господствующая идеология определяет социально значимые образцы поведения и нормы, идеалы и ценности, которые следует поддерживать для обеспечения сплочения и системной интеграции общества. Идеологические институты упорядочивают мировосприятие людей, выступая как нормативные представления большинства населения об окружающей действительности и социальных отношениях.

Как писал Д.Норт, институты могут быть продуктом сознательного человеческого замысла (Конституция) или

просто складываться в процессе исторического развития, подобно обычному праву. В отличие от С.Кирдиной, которая рассматривает институты с точки зрения объективистской парадигмы (хотя при этом она подчеркивает взаимосвязь микро- и макроуровней в реальной жизни и отмечает, что объективистский (макросоциологический) и субъективистский (микросоциологический) подходы все чаще трактуются как взаимодополняющие, а не противоборствующие), более точной автору представляется их субъективно-объективная трактовка. Абсолютно объективна лишь природа. То, что создано людьми, по своему изначальному происхождению субъективно. Оно становится объективным лишь по истечении определенного времени, представляя для нынешней человеческой деятельности как результат предыдущей деятельности других людей, в процессе которой субъективное объективировалось либо в форме материализации, либо в форме институционализации – установления и закрепления тех или иных норм и правил поведения. Таким образом, созданные в прошлом людьми институты как определенные порядки социальных взаимодействий, сегодня выступают объективными рамками, ограничителями социальных отношений, так называемой «мягкой инфраструктурой» социальной жизни.

Социальная система, обладая всеми свойствами системы как таковой*, является наиболее сложной, поскольку ее субстратом выступает трудно познаваемая, расчленяемая лишь теоретически, но не расчленяемая в реальной жизни многоуровневая и многогранная социальная материя. Многоуровневость и многогранность социаль-

* Согласно определению Фомы Аквинского, которое еще П.Сорокин считал непревзойденным по своей ясности и достаточности, система характеризуется тройной взаимозависимостью: 1) зависимостью каждой из ее важных частей от остальных частей; 2) зависимостью каждой из этих частей от всей системы; 3) зависимостью всей системы от ее частей [26, с.49].

ной системы означает одновременное существование в ней различных взаимосвязанных подсистем, каждая из которых, в свою очередь, является частью единой социальной системы, и в то же время по принципу «матрешки» выступает целостной системой по отношению к ее собственным составляющим. Эти идеи весьма созвучны выводам, к которым, исследуя культуру, пришел американский ученый А.Кеслер. Для обозначения систем, существующих в рамках других систем и связанных с ними восходящими и нисходящими связями, он даже предложил специальный термин «холон» (соответственно, «холоархия» – целостное иерархическое образование из этих взаимосвязанных систем-холонов) [29, с.706]. Это один из примеров того, как конструктивные идеи, о которых говорят, что они « витают в воздухе », могут одновременно высказываться, подхватываться и разделяться многими учеными. К идеям такого рода относятся утверждения об укорененности, встроенности одних элементов и форм социальности в другие. Именно эти методологические подходы позволяют выяснить субординацию и взаимосвязь социокультурной и институциональной систем, раскрыть «вертикальную» структуру институтов.

Если в горизонтальном плане структура институтов может рассматриваться с позиций воспроизводственного цикла, «секторального», отраслевого подходов и т.д., то в вертикальном плане речь идет о различном уровне укорененности институтов в социокультурной ткани общества. Именно поэтому принято говорить о формальных и неформальных институтах как «правилах, придуманных людьми» (конституции, законы, указы, административные распоряжения, статуты, контракты), и как общепринятых условностях и кодексах поведения (традиции, обычаи, табу). Формальные институты лежат «на поверхности», их несравнимо проще изучать и описывать, чем неформальные. Неформальные правила носят более латентный характер. Будучи глубоко укорененными в культуре и ментальности людей, они пронизывают всю нашу жизнь. Причем неформальные ограничения важны не

только как дополнение к формальным правилам, но и сами по себе, как самостоятельные конструкты, регулирующие социальную жизнь. Неформальные институты, в отличие от формальных, складываются спонтанно, без чьего-либо сознательного замысла, как результат взаимодействия множества людей, преследующих собственные цели. Формальные институты конструируются или закрепляются сознательно, целенаправленно и, как правило, в интересах тех социальных субъектов, которые их создают (властная элита государства). Таким образом, формальные институты как устанавливаемые людьми правила и нормы поведения в большей мере несут на себе отпечаток субъективного начала и относятся преимущественно к институционально-управленческим факторам. Неформальные институты как результат выработанных на протяжении жизни не одного поколения и потому объективно закрепленных в сознании людей неформальных норм организации социальной жизни тяготеют прежде всего к социокультурной системе общества и ее ценностно-нормативному ядру.

Если общая схема связи социокультурной и институциональной систем достаточно ясна, то углубление в ее механизм порождает немало теоретических вопросов. Какова связь и субординация понятий в цепочке «ценности – нормы – правила»? Есть ли вообще отличия между «нормами» и «правилами» или же это понятия-синонимы? Поиск ответов – на пути рассуждений.

Сама этимология понятий «институт», «правило», «норма», «обычай», «традиция» говорит об их содержательной общности и отнесении к одному смысловому категориальному ряду. Так, толковый словарь В. Даля трактует «институт» как «узаконенье, устав, установленье»* [30, с.46], правило – как «закон, постановленье или зако-

* Естественно, мы не рассматриваем не имеющее к нашему предмету исследования иное смысловое значение института как «воспитательного, учебного или ученого заведения или учреждения».

ненье, основание для действия, в данных случаях, при известных обстоятельствах» [31, с.378], а норму – как «общее правило, коему должно следовать во всех подобных случаях; образец или пример». То есть норма понимается как «нормальное состояние, обычное, законное, правильное, не выходящее из порядка, не впадающее ни в какую крайность» [30, с.555]. Как видим, в толковании институционального значения этих слов ключевой акцент делается на «узаконеньи», упорядочивании. Интересно, что в словаре В.Даля нашла отражение даже смысловая «пограничность» неформальных институтов – традиций и обычаев, относящихся и к институциональной, и к социокультурной системе регулирования социальных связей. Традиция, по В.Далю, – это «преданье, все, что устно перешло от одного поколенья на другое. Традиционные обычаи, дипломатики, искони условно принятые» [32, с.425]. Обычай же понимается как привычка, принятое, усвоенное дело; нрав, повадка; принятой порядок, обряд; общий образ действий. Приведенные великим знатоком русского языка пословицы подчеркивают императивность обычаев («*В каком народе живешь, того и обычая держись*») и его большую долговечность как неформального института по сравнению с формальными («*Обычай крепче (старше) закона*») [30, с.637].

Императивность неформальных институтов нередко проявляется сильнее, чем формальных, хотя и в менее жесткой форме. Социальный контроль за их соблюдением не требует, как в случае формальных институтов, создания специальных организаций, а уклонение от неформально принятых правил подвергается санкциям особого рода – осуждению общественным мнением или остракизму. Анализируя неформальные правила, Д.Норт писал, что они, возникая как средство координации устойчиво повторяющихся форм человеческого взаимодействия, являются, во-первых, продолжением, развитием и модификацией формальных правил; во-вторых, социально санкционированными нормами поведения и, в-третьих, внутренне обязательными для человека нормами пове-

дения [24, с.60]. Соглашаясь со вторым и третьим положениями, нельзя полностью согласиться с первым. Неформальные ограничения изначально предшествуют формальным. Формальные правила могут вводиться как для того, чтобы закреплять в законодательной, официально-нормативной форме существующие неформальные ограничения, так и для того, чтобы в определенных ситуациях их изменять. Следует отметить, что противоречие между неформальными ограничениями и формальными правилами, принимающее различные формы, от частичного несовпадения до явно выраженного конфликта, в зависимости от состояния институциональной системы и характера происходящих в ней перемен, выступает внутренним противоречием институциональной «архитектоники», отражающим взаимозависимость любых изменений социокультурной и институциональной систем целостного социального организма.

Чтобы лучше понять роль и функциональное предназначение социальных институтов и продолжить рассуждения о правилах, нормах и ценностях, вернемся к основным положениям теории социального действия. По Т.Парсонсу, социальное действие – это целенаправленный, ситуативно обусловленный и нормативно регулируемый процесс затрат человеческой энергии [33, с.458–459]. При этом человеческое поведение имеет несколько аспектов – психологический, характеризующий мотивационную ориентацию актора, культурный, определяющий культурные эталоны как средства реализации этой ориентации, и социальный, раскрывающий общественный контекст, в котором осуществляется поведение [33, с.445, 447–448, 453; 7, с.48–51]. Согласно этой теории потребности как источник активности и системообразующий фактор в процессе мотивационной ориентации приобретают культурную и ситуативную определенность, в итоге трансформируясь в цели деятельности. При этом определяющим элементом среди основных структурных элементов действия – цели, условий и средств ее реализации, нормативных образований, регламентирующих

соотношение этих элементов – является целью. Она структурирует ситуацию действия, а нормы – непосредственно действие, регламентируя связь цели и средств. Наличие культурной составляющей в человеческом поведении предполагает его саморегулирование, при котором регуляция действия осуществляется самим субъектом без какого-либо внешнего контроля. Необходимость внешней регуляции возникает в связи с появлением социального контекста – социальных взаимодействий, взаимозависимостей и отношений. Переход от простого действия к взаимодействию социальных субъектов переносит акцент с одних побудительных сил человеческой деятельности на другие – с потребностей на интересы. Как пишет украинский исследователь В.Матусевич, «в противовес потребности, отражающей нужду субъекта действия в объекте, необходимом для воспроизводства его жизнедеятельности, интерес отражает нужду субъекта в таком способе взаимодействия с другим субъектом, который бы гарантировал максимально возможное удовлетворение его потребности» [7, с.51]. При этом интересы субъектов социального взаимодействия оказываются не только взаимозависимыми, но и нередко контрарными, как, например, интересы арендатора и арендодателя, работодателя и наемного работника. Поскольку контрарность социальных интересов означает возможность их реализации только за счет друг друга, возникает необходимость во внешней регуляции при помощи тех или иных социальных норм. Эта внешняя регуляция, подытоживает В.Матусевич, является социальной и по происхождению (контрарность интересов социальных субъектов взаимодействия), и по назначению (согласование взаимодействия с принятым в общности, обществе стандартом), «а значит, в отличие от саморегуляции, ориентированной на потребности субъекта действия, может рассматриваться как функция социального института» [7, с.54].

В целом разделяя основные подходы теории социального действия, необходимо высказать ряд принципиальных положений и уточнений, дополняющих анализ

структурных элементов социального действия. Безусловно, первичной побудительной силой человеческой деятельности выступают потребности. Складываясь в процессе взаимодействия человека с природой, они с самого начала приобретают конкретно-историческую, социальную форму проявления. Хотя первично потребности появляются еще до производства и обуславливают его необходимость для общества, «чаще всего потребности рождаются прямо из производства или из положения вещей, основанного на производстве» [34, с.80]. С точки зрения жизнедеятельности человека, как непрерывно воспроизводимого процесса, в основе возникновения потребностей лежат не только естественно-природные, но и социально-экономические условия этой жизнедеятельности. Более того, по мере развития человека как социального существа решающая роль в формировании определенной системы потребностей субъекта принадлежит именно социальным, социально-экономическим условиям его жизнедеятельности, отражающим достигнутый уровень развития производительных сил и культуры в целом. Поэтому в дополнение к идее о том, что «потребности в зависимости от особенностей ситуации и культурных эталонов приобретают в процессе мотивационной ориентации культурную и ситуативную определенность» [7, с.49] следует сказать, что потребности человека сами по себе отражают культуру его носителя и во многом являются культурно обусловленными.

Потребности выступают качественным и количественным выражением материальных, социальных и прочих условий, необходимых для существования и развития субъекта (индивида, коллектива, общества) на данном историческом этапе его развития. Интерес представляет собой выражение необходимости в удовлетворении потребностей посредством определенной (целенаправленной) деятельности людей и таким образом связывает его с социальными отношениями, социальным взаимодействием субъектов. При этом интерес можно рассматривать как форму проявления социальных отношений.

Кроме того, он реализуется через эти отношения. Для более глубокого понимания этой связи отметим сущностные черты интересов.

1. «Если потребность ориентирована прежде всего на предмет ее удовлетворения, то интерес, – как писал А.Здравомыслов, – направлен на те социальные отношения, от которых зависит распределение предметов, ценностей, благ, обеспечивающих удовлетворение потребностей» [35, с.74].

2. В интересах, в отличие от потребностей, отражается социальное положение, социально-экономический статус субъектов. В этом плане плодотворен подход к интересам как к преломлению потребностей субъекта через структуру социальных отношений, в которых он участвует в определенных ролях. Например, отношения сбыта предполагают роли поставщиков и потребителей, отношения распределения – роли распорядителя и получателя и т.д. Участвуя во множестве отношений, субъект, естественно, выступает и во многих ролях, набор которых характеризует его статус. Поэтому социально-экономическое поведение человека обусловлено не отдельной потребностью и не отдельной ролью, а его социально-экономическим положением в целом. При этом определяющим фактором социально-экономического положения субъектов выступают отношения собственности, детерминирующие структуру всей системы социально-экономических отношений. Понимание этого необходимо для управления интересами, изменить которые можно, лишь изменяя в соответствующем направлении структуру социально-экономических отношений (и, прежде всего, отношений собственности), состав и распределение присутствующих им ролей.

3. Не существует механического перехода потребностей в интересы. Различные потребности субъекта социальной деятельности в конкретных условиях могут формировать избирательный интерес, отражающий направленность действий по реализации какого-то одного ряда потребностей. Например, материальные потребно-

сти индивидов в пище, одежде, жилье и т.п. при условии достойной оплаты труда могут трансформироваться в один экономический интерес, реализация которого способна удовлетворить эти разновидности потребностей. Так, потребность в предметах потребления в условиях несбалансированного потребительского рынка порождает заинтересованность не только в определенном уровне оплаты труда, но и в получении работы в отрасли, регионе, на предприятии, имеющем приоритетные условия снабжения и т.д.

4. Формирование социальных интересов представляет собой объективный процесс, хотя их реализация необходимо включает сознание*. Причем отраженный в сознании, т.е. осознанный интерес, и интерес, существующий в объективной реальности, могут (абсолютно или относительно) не совпадать между собой. Как отмечал болгарский ученый Ж.Аройо, «преломляясь через сознание, объективный интерес может проявиться извращенно, неадекватно, удаляться от своей субстанции. В связи объективного и субъективного при формировании экономических интересов кроется противоречие, которое должно быть управляемым, чтобы не получился разрыв» [37, с.43].

5. Интересы имеют двоякую форму проявления: объективную – стимул и субъективную – заинтересованность. Стимул, как конкретная форма привлечения людей к той или иной деятельности, воздействует на процесс осознания объективного интереса, т.е. на его субъективную форму проявления, заинтересованность. Преломление осознанного интереса (комбинации интересов) в разнообразные экономические, социальные, нравственные, психологические и прочие мотивы имеет преимущественно социально-психологическую окраску и находится под влиянием как конкретной ситуации, социокультурных

* Как писал Ф.Энгельс, «все, что приводит людей в движение, должно пройти через их голову» [36, с.308].

и институциональных факторов, так и индивидуальных особенностей личности.

Возвращаясь к главной задаче выяснения роли институтов в поведении людей, еще раз подчеркнем мысль о необходимости урегулирования интересов разных субъектов социального взаимодействия, которые, как правило, не совпадают между собой. Можно провести аналогию между вождением транспортного средства одним-единственным водителем и одновременной ездой целого ряда водителей. В случае действия одного субъекта езда такого водителя-одиночки регулируется исключительно социокультурными параметрами – присущими ему общей культурой и культурой вождения. Езда же уже двух водителей, не говоря об их множестве, объективно, помимо необходимой культуры, предполагает и требует ее внешнего регулирования и осуществляется по определенным правилам и нормам. Того же требует и любое социальное взаимодействие в обществе.

Регуляция социальных взаимодействий и стоящих за ними интересов осуществляется при помощи правовых и моральных норм, выступающих, соответственно, формальными и неформальными социальными институтами. Именно регуляция социальных отношений и взаимодействий людей, а значит их социального поведения, является главной функцией социальных институтов. «Понятие “регуляция”, “регулирование” происходит от латинского *regulo* – упорядочивать – и означает упорядочение, налаживание, приведение чего-либо в соответствие с установившимися нормами, правилами» [38, с.226]. В общем виде система правил человеческого поведения была классифицирована немецким экономистом В.Ванбергом [39]. Он предложил разделить правила поведения на наследуемые, генетически передаваемые и приобретенные, передаваемые через культуру. Последние делятся на личные и социальные, а социальные – на неформальные (традиции, обычаи и т.п.) и формальные (правовые нормы). Формальные социальные правила, по В.Ванбергу, включают «частное» и «общественное» право, кото-

рые, в свою очередь, имеют собственную структуру и соответствующие ответвления [39; 15, с.10]. Хотя реальная жизнь богаче этой схемы, предложенная классификация достаточно четко и полно отражает многообразие и основные взаимосвязи существующих регламентаций. В контексте настоящего исследования нас интересуют именно социальные правила регуляции поведения людей.

Личные правила не являются институтом. Только правила, разделяемые многими, иными словами, применяемые более чем к одному человеку, могут конституировать определенный институт. Чем же отличаются правила от норм и есть ли между ними различие вообще? Ведь и те, и другие являются основаниями для действий в определенных ситуациях, выполняют функцию регуляции поведения, определяют обязательный порядок чего-либо. В этом смысле они одинаковы и попадают под общее определение «правила». Главное же отличие между ними, видимо, состоит в том, что нормы являются правилами особого рода: нормы – это самоподдерживающиеся правила, которые в отличие от просто правил не требуют для своего выполнения каких-либо механизмов или способов контроля и принуждения. Поэтому можно сказать, что всякая норма является правилом, но не всякое правило является нормой. Норме присущ добровольный характер выполнения предписаний, правило предполагает наличие санкций (правовых и моральных). В таком же плане видит отличие правила от нормы в узком смысле и российский исследователь институтов А.Олейник. Следует отметить, что в его понимании наиболее общим понятием является не «правило», а «норма». Рассматривая ее как основополагающую в системе категорий институциональной теории, он выделяет три вида норм, в зависимости от состава их структурных элементов – совместную стратегию, норму в узком смысле и правило. К элементам, из которых конструируются эти нормы, А.Олейник относит атрибуты, определяющие группу людей, на которую распространяется норма; фактор долженствования (может, должен или не должен);

цель; условия, при которых действует норма и санкции (юридические, фиксируемые в нормах права, и социальные, основанные на остракизме). Совместная стратегия предполагает наличие трех элементов: атрибута, цели и условий. Норма в узком смысле требует наличия четырех элементов: атрибута, фактора долженствования, цели и условия. Правило же, как разновидность нормы, рассматриваемой как «базовый регулятор взаимодействия людей», помимо указанных четырех элементов, из которых конструируется норма в узком смысле, обязательно включает в свою структуру санкции [14, с.43, 44].

Нельзя не согласиться с выводом А.Олейника о том, что «дискуссия о влиянии норм на поведение людей служит лучшей иллюстрацией тезиса о внутренней неоднородности институционализма как исследовательской программы» [14, с.44]. Эта дискуссия является продолжением известного противостояния «экономического» и «социологического» подходов к анализу природных норм. С позиций методологического индивидуализма нормы представляют собой результат рационального выбора (теория общественного выбора), а с позиций институционального детерминизма – предпосылку рационального поведения (экономика соглашений). Думается, что нормы (естественно, что речь идет о социальных нормах, регулирующих общественное поведение людей) в рамках современной экономической социологии следует рассматривать и как предпосылку рационального выбора, и как его результат (но в первую очередь как предпосылку).

Осуществляя одну и ту же функцию – регуляцию взаимодействия социальных субъектов, моральные и правовые нормы, как подчеркивает В.Матусевич, реализуют ее по-разному. «Так, регуляция, опирающаяся на правовые нормы, осуществляется специализированными учреждениями, наделенными особыми прерогативами: отслеживать нарушения правовых норм, определять и назначать за это соответствующие санкции, обеспечивать их выполнение» [7, с.55]. Моральная регуляция, осуществляемая посредством общественного мнения, не

требует для своей реализации специализированных учреждений, организаций. В ее основе лежит универсальный принцип морального равенства, предполагающий «взаимную эквивалентность» в поступках и взаимных оценках людей [7, с.54]. В отличие от правовых моральные нормы не имеют четко очерченной структуры и разделения на права и обязанности сторон взаимодействия. Они не связаны с заранее установленными ситуациями и не содержат указаний относительно санкций по отношению к нарушителям нормы. Противоречие интересов взаимодействующих субъектов отражается не в самой моральной норме, а в практике ее выполнения, когда каждая из сторон усматривает свой интерес в выполнении морального требования прежде всего другой стороной, а не в собственном ее соблюдении [7, с.54]. Понимание этих особенностей социальных норм важно для поиска эффективных путей предотвращения оппортунистического поведения, все шире распространяющегося в Украине.

Отсутствие ясной и надежной правовой системы, невысокие моральные устои и своекорыстное поведение правящей элиты создают благоприятную среду для проявления в широких масштабах обмана, мошенничества и оппортунизма. Выгоды от обмана и нарушения соглашений в такой институциональной среде могут превышать дивиденды от поведения в рамках соблюдения достигнутых договоренностей. При этом контроль за соблюдением соглашений становится весьма затруднительным и ненадежным из-за неопределенностей в юридической системе. Вместо того, чтобы органы государственной власти стремились осуществлять свои функции максимально добросовестно и в интересах всего общества, которое делегировало им часть своих прав, в т.ч. выполнять роль беспристрастной «третьей» стороны при урегулировании противоречий, возникающих в процессе выполнения контрактов и законов различного рода, нередко наблюдается обратное. События реальной жизни, к сожалению, подтверждают выводы Д.Норта о том, что, во-первых, «мы должны признать, что лица, управляющие госу-

дарством, будут использовать эту силу в своих интересах за счет остального общества» и, во-вторых, «на нынешнем уровне знаний нам неизвестно, как создать такое государство, которое бы достойно выступало в качестве беспристрастной третьей стороны» [24, с.82].

Если в Англии уважение к закону, честность и неподкупность судей формировались и укоренялись в сознании людей на протяжении веков и потому стали нормативными самоподдерживающимися стандартами поведения, то в Украине такие факторы как отсутствовали, так и отсутствуют. И, к сожалению, ясно, что ожидать быстрого позитивного изменения этих важных факторов эффективного развития институциональной системы, даже в условиях динамичных социально-экономических трансформаций общества, не приходится. Безусловно, правы те, кто считает, что правильно составленная конституция как основной закон жизнедеятельности общества ограничивает злоупотребления властью и другие нарушения социальных правил. Но для этого необходимо соблюдение как минимум двух условий: наличие грамотно составленной конституции и действия исключительно на ее основе тех государственных лиц и органов, которые должны гарантировать ее соблюдение. Главной же проблемой создания эффективных институциональных ограничений, по мнению автора, является существующий уровень культуры людей, определяющий и задающий параметры любых их действий. «Как утверждал Руссо, в конечном счете, имеет значение только тот закон, который записан в сердцах людей» [24, с.83]. Первостепенность значимости постоянной и всесторонней воспитательной работы по повышению культурного уровня людей и формированию у них высоких моральных качеств как надежной социокультурной базы создания и соблюдения достойных социальных правил очевидна. Вместе с тем длительность этого процесса и, как следствие, отдаленность его результатов от потребностей сегодняшнего дня требует для сокращения масштабов нарушений социальных правил и норм помимо со-

циального остракизма также действенной правоохранительной системы, базирующейся на принципе неотвратимости наказания.

Отличия между моральными и правовыми нормами, по сути, отражают отличия между неформальными и формальными институтами. Остановимся на их сравнительной характеристике подробнее. Если формальные институты конструируются искусственно, это – «правила, придуманные людьми» [24, с.18], то неформальные складываются естественно-исторически, «возникают из информации, передаваемой посредством социальных механизмов, и являются частью того наследства, которое мы называем культурой» [24, с.57]. Формальные и неформальные институты различаются и по степени императивности, обязательности своего соблюдения. Первые разрабатываются и контролируются специализированными организациями, вторые, будучи самодостаточными, не нуждаются во внешних организационных структурах. Иными словами, формальные ограничения предполагают «сопутствующее оснащение» – механизм подкрепления извне, неформальные обладают свойством самоподкрепления. Неформальные институты более однозначны и однородны в своем содержании, формальные по мере возникновения новых ситуаций, требующих своего урегулирования, порождают новые правила и «подправила». Неформальные институты акцентируют момент преемственности, они более инерционны и устойчивы. Если формальные правила можно изменить за одну ночь, то для изменения неформальных ограничений требуется длительное время. Формальные институты акцентируют момент новаторства, быстро реагируя на изменения социально-экономической среды. Поэтому неформальные институты более непрерывны в своем действии по сравнению с дискретным механизмом реализации формальных правил.

Неформальные институты лежат на пересечении социокультурных и институциональных систем, отражая стоящие за ними ценности и нормы. Формальные ин-

ституты, призванные урегулировать противостоящие социальные интересы взаимодействующих субъектов, представляют собой чисто институциональный «срез» механизма социальной регуляции (институционально-правовой или нормативно-юридический). Неформальные институты задают как бы «внутреннюю» императивность поведения, а формальные – «внешнюю», определяя, соответственно, внутреннюю и внешнюю регуляцию, мотивационные и стимулирующие аспекты поведения. Несмотря на кажущуюся мягкость неформальных ограничений, они по своему воздействию на поведение человека могут быть более сильными и жесткими, нежели формальные правила (например, «табу» культуры или привычки, ставшие второй натурой человека и влияющие на него нередко сильнее воли). Несмотря на то, что неформальные правила пронизывают всю нашу жизнь, их невозможно увидеть, почувствовать, а тем более измерить. Формальные правила, которые в свою иерархию включают множество законодательных форм, от конституций до статутов, описать, безусловно, проще, чем неформальные. Хотя, как пишет Д.Норт, «зафиксированные на бумаге контракты, а иногда и фактические издержки трансакций, дают косвенные свидетельства об изменениях в неформальных ограничениях» [24, с.64].

Неформальные правила, естественно вырастая из социокультурного слоя социума, тесно связаны с его ценностно-нормативной системой координат, в рамках которой осуществляются все социальные взаимодействия. Взаимосвязь ценностей и норм как базовых элементов социокультурного и институционального механизмов регулирования поведения людей следует рассмотреть поэтому подробнее. Словосочетание «ценностно-нормативный» не случайно является общепринятым и широко используемым научным термином. Хотя понятия «ценности» и «нормы» не тождественны и отражают разные существенные моменты социальной жизни, в действительности они настолько тесно связаны между собой (и по своему происхождению, и по функциональному пред-

назначению, и по форме проявления), что не так просто даже в научном анализе отделить одно от другого (например, честность как ценность и как норму поведения), а в повседневной жизнедеятельности людей, видимо, и не нужно. Ценности и нормы могут совпадать и не совпадать между собой, могут взаимодействовать друг с другом на паритетных или приоритетных с той или другой стороны началах. В реальной действительности человек в своем поведении руководствуется и нормами, и ценностями. Поэтому ценностная ориентация личности, под которой понимается определение своего положения в ценностном пространстве, ориентация на ту или иную социальную ценность (точнее, их совокупность), «оказывается, – как утверждает украинский социолог А.Ручка, – в сущности, ценностно-нормативной, т.е. личность ориентируется на ценности и нормы одновременно» [40, с.40]. Аналогично тому, что в условиях сосуществования личных, групповых и социальных норм «в социальной реальности исследуемая нормативность обнаруживается чаще всего комбинацией социальных норм всех видов, и в «чистом виде» не существует» [40, с.24], ценностно-нормативная регуляция также осуществляется в «нераздельно-смешанной» форме.

Между социокультурной и институциональной системами не существует четких границ. Как и при изменениях цветовой гаммы одни цветовые оттенки переходят в другие в зависимости от степени насыщенности ведущего компонента, так и в ценностно-нормативной системе регуляции человеческого поведения акцент может смещаться либо на ценности, либо на нормы. Хотя в определенных ситуациях возможна относительно автономная регуляция той или иной стороны этой двуединой системы. В качестве примера можно привести описываемую А.Ручкой относительно самостоятельную ценностную регуляцию при помощи идеалов. Идеал при этом рассматривается как мера желаемого поведения, будущая желаемая реальность. В отличие от норм, которые «регулируют поведение людей в повседневных ситуациях,

идеалы показывают высший образец, к которому человек должен стремиться» [40, с.36]. Видимо, благодаря наличию противоречия между идеалом и действительностью возникает ценностная ориентация.

Итак, ценности и нормы являются базовыми регуляторами поведения, но регуляторами разного рода. Нормы – это правила поведения, императивно предписывающие и требующие в конкретных ситуациях действий определенного типа. Они задают некие пределы, границы допустимых вариаций, в которых социальное поведение сохраняет свои качественные характеристики и установленную упорядоченность. Как указывает белорусский исследователь В.Абушенко, сверхзадачей нормы является удержание инвариантности через полагание пределов вариативности. «Инвариантность в норме – это отсылка к “стоящей” за ней и “выражаемой” в ней ценности. Статусом абсолютности в культуре может обладать только последняя, но она как бы инверсирует эту абсолютность в норму, подкрепляя последнюю своим авторитетом» [41, с.643]. Ценностью является то, что обладает значимостью для субъекта, смыслоопределяющим началом его жизнедеятельности. При этом ценностью может быть предмет любой природы, материальной или идеальной, идея, качество какого-то объекта или субъекта и т.д. – все, что играет важную роль в жизни человека и способно удовлетворять соответствующие его потребности. Как регуляторы поведения ценности выступают более общим, абстрактным, генерализованным понятием, а нормы – более конкретным, конкретно-ситуативным. Можно сказать, что нормы «приземляют» ценности, конкретизируют их в соответствии с определенными условиями. Ценности тяготеют к субъективному миру представлений об окружающей жизни, а нормы – к объективно существующей социальной практике. Ценности в большей мере упорядочивают наши мысли и чувства, а нормы – поведение. Ценности структурируют наши представления, а нормы – взаимоотношения. Ценности составляют элемент культуры и ле-

жат в основе нравственных принципов, выступают оценочной категорией нравственности. Ценность – это символ желаемого, идеальный «высший образец», абсолютная планка цели, стремления к ней. Норма – это практическое, общепринятое правило, регулирующее поведение людей в повседневной жизни, это – конституирующий элемент социального поведения, его «реальный образец», признанный, обязательный порядок взаимодействия социальных субъектов. Таким образом, ценности как элемент культуры являются социокультурной характеристикой человека (социума) и относятся к надстроечным понятиям. Нормы же, представляя институциональный «срез» культуры, являются социоповеденческой характеристикой и поэтому относятся, прежде всего, к базисным понятиям.

Осмысление ценностно-нормативного регулирования во взаимосвязи со структурой социального действия позволяет сделать вывод, что ценности больше тяготеют к целям, а нормы – к средствам их достижения (хотя в рамках самих ценностей можно и нужно различать ценности-средства и ценности-цели). И в этом состоит главное отличие их функций, точнее, их специфики при выполнении общих функций регулирования поведения. Нормы, структурируя действие (взаимодействие), выполняют функцию его упорядочивания, а ценности, направляя это действие (взаимодействие), – функцию целеполагания. «Если социальная норма – правило, требование, а тем более, если она – целостный образец поведения, то исполнение этого правила, а тем более этого образца поведения является не чем иным, как средством (а не целью) для достижения определенной цели. Поэтому, – пишет А.Ручка, – мы склонны видеть относительную специфику ценности-цели в ее целенаправленности, а относительную специфику социальной нормы – в выражении средств для реализации этой целенаправленности» [40, с.30].

В целом же функции норм и ценностей близки между собой. В качестве примера приведем понимание функ-

ционального предназначения норм российскими социологами А.Кравченко и И.Тюриной. По их мнению, «социальные нормы выполняют в обществе весьма важные функции: регулируют общий ход процесса социализации; интегрируют индивидов в группы, а группы – в социум; контролируют отклоняющееся поведение; служат образцами, эталонами поведения» [42, с.324]. Перечисленные функции социальных норм можно в полном объеме перенести и на социальные ценности, с указанием лишь на особенности их осуществления в зависимости от сферы происхождения и функционирования этих регуляторов социального поведения (социокультурного – для ценностей и институционально-поведенческого – для норм). Видимо, особенности генезиса социальных норм и ценностей определяют и относительные различия в механизме и характере их воспроизводства. Что касается очередности происхождения норм и ценностей, следует указать на два момента: 1) их диалектическую взаимоподкрепляемость, взаимопревращение в процессе функционирования и 2) историческую первичность формирования ценностей как основы для возникновения соответствующих норм. Обоснованием ценностей является сама жизнь, ее результаты. Ценности изначально формируются как результат оценивания нескольких вариантов, что предполагает наличие определенных правил как способов действия (взаимодействия) и возможность выбора между ними «стоящего» и «не стоящего», «хорошего» и «плохого». Как утверждает Н.Смелсер, «ценности нуждаются в обосновании, но и ... сами могут служить обоснованием. Они обосновывают нормы или ожидания и стандарты, реализующиеся в ходе взаимодействия между людьми» [43, с.51]. И далее, по мнению Н.Смелсера, «санкции, нормы, ценности и реальные знания образуют структуру социальной регуляции, в которой каждый последующий элемент носит более общий характер, чем предыдущий, и может быть использован для своего обоснования» [43, с.52]. Думается, можно говорить о ценностном «ядре» и нормативной «оболочке» социальной регуляции поведения.

Понимание взаимосвязи ценностей и норм объясняет проблему институциональной эффективности или неэффективности. Почему в одних случаях мы говорим, что ценности и нормы действуют в одном направлении, тем самым усиливая и повышая эффективность друг друга, а в другом – констатируем «институциональную слабость», то есть слабость социальных норм. Видимо, сильные социальные нормы должны быть основаны на мощном ценностном фундаменте. В этом плане встает вопрос, насколько трудно или легко (и почему) разрушить «стену правил и норм». Следует также учитывать, что ценностно-нормативные регуляторы далеко не всегда выполняют интегрирующую роль. В зависимости от того, чьи интересы они выражают, они могут объединять или разъединять общество*. Так, российский социолог Н.Лапин в структуре ценностей выделяет «интегрирующее ядро» – ценности, которые разделяют свыше 60% населения, «интегрирующий балансир» – те, что одобряются 45–60%, «оппонирующий дифференциал» – одобрение 30–45% опрошенных и, наконец, «конфликтогенные» – те, что принимаются менее 30% граждан [44, с.135]. Иными словами, ценности и нормы, разделяемые большинством населения, выполняют интегрирующую

* Как пишет в своем исследовании о социальных ценностях и нормах А.Ручка, они могут указывать и на дифференциацию общества. «Так, если в первобытном обществе религиозные ценности и нормы действительно выполняли в известной мере интегрирующую роль, то уже в классовом обществе их воздействие в значительной мере определялось тем, интересы какого класса они выражали. Например, христианство в Римской империи играло дезинтегрирующую роль. Зародившись в среде угнетаемых масс, первоначальное христианство провозглашало свою враждебность к существующему государственному устройству, к официальным порядкам и культуре. Однако сложная историческая эволюция, которая произошла с христианством, превратила его из религии угнетенных в официальную религию. Соответственно этому изменилось и регулирующее воздействие христианства. Теперь оно в капиталистическом обществе “освящает” существующие порядки и рассматривает повиновение “власть предержащим” как основную добродетель христианина» [40, с.14–15].

щие функции, а поддерживаемые отдельными группами и слоями – дезинтегрирующие.

Анализ особенностей и функций социальных ценностей и норм является важным этапом на пути осмысления сущности, характеристик и функционального предназначения институтов в целом. Ведь, как писал Т.Ньюкомб, институты – это те образцы поведения, которые концентрируются вокруг основных признаваемых обществом ценностей [24, с.161]. И это вполне логично, ибо свойства и функции институтов раскрываются через характеристики и функциональные роли составляющих их социальных правил и норм, а также стоящих за ними ценностей. Одни исследователи рассматривают функции социальных институтов в обобщенной форме, другие стремятся к их подробной детализации. Например, белорусские социологи Е.Бабосов и Е.Сапелкин к явным функциям социальных институтов, которые они рассматривают как крупномасштабные общности людей, как сравнительно высокоорганизованные системы социальных отношений и взаимодействий, отличающиеся устойчивой социальной структурой и прочими особенностями, относят следующие: 1) функцию закрепления и воспроизводства общественных отношений, 2) адаптационную функцию, 3) интегративную, 4) коммуникационную, 5) социализирующую и 6) регулирующую [45, с.214–215, 208, 209]. По мнению автора данной монографии, главной функцией социальных институтов является функция регулирования социальных взаимосвязей и поведения людей. Остальные функции носят вспомогательный и подчиненный ей характер. К тому же для корректного определения функций социальных институтов необходима методологическая определенность сущности самого института, понимаемого в качестве макроструктуры (социальной общности) или совокупности социальных правил и норм. Разделяя нормативно-поведенческий подход к институтам, считаем логичным и обоснованным вывод Д.Норта о том, что институты дают нам понимание того, что делать и куда идти [24, с.108]. Как писал Дж.Ходжсон, проводя аналогию с по-

иском информации в библиотеке, «в обществе знание встроено в сеть структурированных институтов» [11, с.383], а привычки и рутины, по утверждению Р.Нельсона и С.Уинтера, выполняют функции хранилищ знаний и умений [46, с.142].

Структурируя социальные практики и устанавливая определенные алгоритмы социального взаимодействия, институты уменьшают неопределенность, делают предсказуемым поведение людей и тем самым обеспечивают социальный порядок. При этом институты не только накладывают определенные ограничения на социальное поведение людей, но и расширяют возможности субъектов взаимодействия, облегчая их сотрудничество и создавая предпосылки для более эффективной деятельности каждого социального субъекта в рамках отведенной ему «ниши» (социального статуса). Таким образом, «институты не столько ограничивают, сколько направляют, облегчают и поощряют человеческую деятельность» [47, с.95].

Следует различать системные или базисные институты, задающие правила социетального уровня и организационные или локальные, необходимые для полноценного функционирования всей системы институтов в конкретных условиях. К локальным правилам как к правилам локальных уровней относится то, что О.Уильямсон обозначал как «структуры управления», а Д.Норт – как «контракты». Кроме того, в каждой социальной системе есть доминирующие и дополняющие их институты, «актуализированные» институты и «свернутые», «дремлющие» институты, ждущие часа своей востребованности. В отличие от крайне правых взглядов апологетов «чистой» рыночной системы Л.фон Мизеса*, Ф.Хайе-

* Согласно взглядам Л.фон Мизеса, «рыночная экономика, или, как ее часто называют, капитализм, и социалистическая экономика исключают друг друга. Никакое смешение этих двух систем невозможно и непредставимо; смешанной экономики, системы, являющейся частично капиталистической, а частично социалистической, не существует» [48, с.244].

ка, М.Фридмена и других, автор поддерживает более реалистичную позицию Дж.Ходжсона, согласно которой «на практике недостижима ни чисто рыночная экономика типа *laissez-faire*, ни экономическая система, целиком планируемая из некоторого центра» [11, с.360] и разделяет его принципы «примесей» и «преобладания» [11, с.364–372].

Институты всех уровней и порядков взаимосвязаны и содержательно, и функционально. В совокупности они образуют определенную институциональную среду или институциональное поле. В отличие от нее институциональная структура представляет собой жесткий системообразующий каркас из отобранных в процессе эволюции человеческого общества институциональных образований как наиболее эффективных форм координации социальных взаимодействий и отношений. Под институциональными образованиями понимаются как отдельные институты и их комплексы, так и вырастающие на базе и в рамках институциональных правил социальные организации, обеспечивающие их «дееспособность». Как точно сформулировали украинские социологи Е.Головаха и Н.Панина, организационные структуры, относящиеся к социальным институтам, ответственны за артикуляцию и порядок соблюдения соответствующих правил и составляют «социальную инфраструктуру институционального поведения» [8, с.6].

Следует указать на различное понимание соотношения понятий «социальный институт» и «организация» сторонниками макроструктурного и приверженцами нормативно-поведенческого подходов к определению самой сущности социальных институтов. Если первые рассматривают организацию как составляющий элемент, часть социального института, то вторые – как сопутствующее организационное оснащение социального института, часть институционального комплекса, формирующегося вокруг конкретных правил и норм поведения. Поддержание социальных правил, которые не стали нормой поведения, требует постоянного внешнего контроля

за их соблюдением и применения в случае необходимости механизма принуждения к их выполнению в виде различных экономических, юридических и социальных санкций. При этом, как уже отмечалось ранее, одни институты для своего функционирования и воспроизводства не требуют наличия специализированных учреждений, другие же объективно без них невозможны и, более того, могут «воплощаться» в большом количестве организаций. В свою очередь, одна и та же организация может выполнять функции принуждения к соблюдению различных социальных правил. Для иллюстрации этих положений воспользуемся удачным примером В.Матусевича. «Одна и та же судебная инстанция может “обслуживать”, быть компонентом множества институтов, контролируя выполнение их нормативных составляющих. С другой стороны, один и тот же институт в процессе его функционирования может включать в свой состав разные организации, как это, например, происходит в случае нарушения права человека на оплату его труда, отстаивание которого – обязанность не только профсоюза, но и суда, и даже уполномоченного Верховной Рады Украины по правам человека» [7, с.55].

Принципиальное различие между институтами и организациями просто и ясно изложил Д.Норт. Он писал, что организации, подобно институтам, структурируют взаимоотношения между людьми. Однако в отличие от институтов-правил, организации, под которыми он понимал группу людей, объединенных стремлением сообщества достичь какой-либо цели, действуют как «игроки» в «командной спортивной игре». «В понятие “организация” входят политические органы и учреждения (политические партии, Сенат, городской совет,...), экономические структуры (фирмы, профсоюзы, семейные фермы, кооперативы), общественные учреждения (церковь, клубы, спортивные ассоциации) и образовательные учреждения (школы, университеты...)» [24, с.19].

Организации, по Д.Норту, создаются для того, чтобы реализовывать цели своих создателей (максимизация

богатства, дохода и др.) на основе использования институциональных возможностей. По мере своего развития они способны изменять социальные институты. При этом Д.Норт подчеркивал, что организации «формируются как функция не только институциональных ограничений, но и других ограничений (например, технологий, дохода и предпочтений)» [24, с.97]. Институциональная теория также подчеркивает, что чем дольше по времени существует институт, тем сильнее его сращивание с организацией. Как писал А.Нестеренко, «это происходит благодаря эффекту, который институционалисты называют *learning by doing* или обучение в процессе деятельности» [49, с.372]. То есть, действуя в определенных институциональных рамках, люди все больше и больше приобретают знаний (явных и неявных), необходимых именно для этой деятельности. В результате их деятельность становится все более эффективной, повышается социальная эффективность института. Одновременно растет заинтересованность людей в сохранении этого института, сопутствующей институциональной среды и соответствующих организаций.

Таким образом, логика социального конструирования жизни людей такова. Объективно и неизбежно вступая между собой в общественные отношения различного рода, люди сталкиваются с проблемой согласования и регулирования своих социальных интересов. Это порождает необходимость создания особых социальных конструкторов – социальных правил и норм, регулирующих эти отношения и обеспечивающих их постоянное воспроизводство. Создаваемые человеческим сознанием правила неоднородны не только по своему характеру и способу происхождения (формальные и неформальные правила), но и по механизму своего функционирования. Одни из них (непосредственно обусловленные социокультурной матрицей общества) являются самодостаточными и самоподдерживающимися нормами поведения, другие для своего осуществления нуждаются в соответствующей организационной инфраструктуре. Разграничение социаль-

ных институтов как относительно латентных социальных конструкций и социальных организаций как видимых, воспринимаемых населением форм их «проявления» позволяет «приземлить» научные абстракции к практическим возможностям отслеживания реальных адаптивных процессов к изменяющимся институтам. Роль социологии, как науки об обществе, изучающей его социальные основы и обладающей уникальным набором инструментов для эмпирического исследования общества, неопределима для познания пронизывающих всю нашу жизнь разнообразных неформальных институтов и оценивания рефлексии существующих формальных правил и норм социального взаимодействия в массовом сознании.

Несмотря на широкое употребление терминов «институт», «институционализация», «институциональные перемены», в социальных науках отсутствуют их общепринятые определения. Вместе с тем исследователи проблем «институциональности» сходятся в основных характеристиках социальных институтов, отмечая их историчность, распространенность на определенные социальные общности, устойчивость и повторяемость, нацеленность на алгоритмизацию и регуляцию поведения.

Перечень этих характеристик можно продолжить. Впервые, институты, как указывает А.Олейник, следует рассматривать как благо, которое используется для организации взаимодействия совместно всеми социальными субъектами. Использование этих инструментов координации деятельности характеризуется тремя свойствами – неизбирательностью, неисключаемостью и неисчерпаемостью. Свойство неизбирательности означает, что использование определенного правила (нормы) одним человеком не уменьшает ее доступности для остальных. «Наоборот, чем доступнее норма, тем легче скоординировать на ее основе деятельность в различных сферах» [14, с.197]. Свойство неисключаемости состоит в том, что никому не может быть запрещено использование того или иного правила (нормы). «Норму вообще нельзя потребить индивидуально, ее потребление носит всегда совме-

стный характер» [14, с.197]. Свойство неисчерпаемости заключается в том, что использование правила (нормы) одним индивидом не снижает эффективности ее использования другими. «Наоборот, чем шире распространена норма, тем больше полезный эффект от ее применения...», как, например, в ситуации выполнения или невыполнения большинством водителей правил дорожного движения. Перечисленные свойства института как общественного блага можно обобщить в одном интегральном свойстве «возрастающей отдачи». Как писал о нем А.Нестеренко, чем дольше существует институт и чем больше людей действует в рамках этого института, тем он устойчивее и эффективнее [49, с.374].

Во-вторых, наиболее очевидным, по Д.Норту, свойством институциональной системы, ограничивающей человеческие интеракции, в том числе обмен, принадлежащий сфере экономики, являются трансакционные издержки*. Открытие трансакционных издержек как особого класса издержек, связанных с получением информации, совершением сделок и защитой прав собственности (под издержками понимаются любые затраты физических, интеллектуальных или денежных ресурсов, осуществляемые с целью получения экономических благ), существующих наряду с трансформационными (производственными) издержками, к которым относятся затраты сырья, материалов, рабочей силы и капитала, направленные на изменение физических и других материальных свойств определенного блага, стало важным открытием экономической теории второй половины XX века. Источником трансакционных издержек явилось усложнение экономической координации хозяйствующих субъектов. «Они состоят из издержек, которые проявляются в ходе рыночных отношений... и потому поддаются измерению,

* Трансакция как социальное явление, согласно К.Поланьи, представляет собой перемещение товара из рук в руки путем присвоения [27, с.66, 67].

и издержек, которые с трудом поддаются измерению: время на приобретение информации, стояние в очередях, дача взяток и т.д., а также потери от недостаточного надзора и контроля...» [24, с.135]. Как подчеркивает исследователь, издержки трансакций «отражают содержание всего комплекса институтов, формальных и неформальных, которые образуют экономическую систему, или, в более общем плане, общество в целом» [24, с. 90–91]. Четкой дефиниции трансакционных издержек не существует. В общем виде их трактуют как издержки, связанные с обменом и защитой правомочий [14, с.133; 12, с.29]. А.Олейник, вслед за О.Уильямсоном и Р.Мэтьюзом, предлагает различать издержки *ex ante* и *ex post*, т.е. возникающие до и после заключения сделки. К первым относятся издержки поиска информации и ведения переговоров, а также издержки измерения качества товаров и услуг, по поводу которых совершается сделка, и издержки заключения самого контракта. Ко второму виду трансакционных издержек относятся издержки мониторинга и предупреждения оппортунистического поведения, спецификации и защиты прав собственности, а также издержки защиты от третьих лиц [14, с.141; 12, с.29]. С социологической точки зрения трансакционные издержки можно определить как социальные, социально-экономические издержки по соблюдению правил обмена и поддержанию определенных отношений собственности. «Это, – как пишет В.Радаев, – дополнительные издержки, которые в противоположность трансформационным издержкам не связаны с процессом производства продуктов и услуг, а представляют издержки обслуживания самого процесса обмена» [18, с.179]. Они связаны с платой не за сами ресурсы (например, за аренду помещений), а за получение права на их использование (взятка за предоставление помещений в аренду), не с оплатой согласно контракту, а с обеспечением условий выполнения контракта. Открытие трансакционных издержек и понимание их сосуществования вместе с трансформационными издержками является

наглядным примером неразрывного единства социального и экономического в хозяйственной практике. Измерение транзакционных издержек дает опосредованное представление о размерах соответствующих институтов, увидеть, почувствовать, а тем более измерить которые непосредственно невозможно*.

Уровень транзакционных издержек свидетельствует не только о развитости специализации в рамках общественного разделения труда, но и о степени эффективности существующих институтов. Эффективность инсти-

* Измерение транзакционных издержек на уровне национальной экономики США через оценку масштабов «транзакционного сектора» впервые предприняли Дж. Уоиллис и Д. Норт. Они включили в этот сектор оптовую и розничную торговлю, страхование, банковский сектор, операции с недвижимостью, затраты на аппарат управления в других отраслях, затраты государства на судебную и правоохранительную деятельность. По расчетам этих авторов доля транзакционного сектора в ВВП США выросла с 26% в 1870 году до 55% в 1970 году [14, с.142]. Однако эти исследователи измеряли только специализированные транзакционные ресурсы, которые покупаются или нанимаются, и не измеряли многообразные транзакционные издержки, которые несут индивиды, например, ожидание в очередях, что, безусловно, искажает точность измерений. Первая попытка качественной оценки величины транзакционных издержек, с учетом их «микроэкономического» содержания, на постсоветском пространстве на основе эмпирических данных по России была предпринята В. Радаевым [50].

При этом следует учитывать, что наряду с абсолютным ростом совокупных транзакционных издержек и увеличением их доли по сравнению с трансформационными (производственными) издержками в общих затратах, которые несет экономическая система в целом вследствие постоянного усложнения по мере развития человеческого общества самой экономической координации, наблюдается тенденция к сокращению транзакционных издержек на единицу товара или услуги [49, с.159, 252]. Рост транзакционных издержек в абсолютном выражении сам по себе и его опережение роста трансформационных издержек – это, по мнению А. Нестеренко, «нормальная тенденция социального прогресса, выражающая развитие обмена. Она показывает, что конечные результаты человеческой деятельности все в большей степени зависят от разделения труда и форм взаимодействия между людьми, чем от производства в традиционном понимании...» [49, с.389].

тутов также является важной их характеристикой. Как подметил Д.Норт, «уровень кредитного процента на рынке капитала – это, вероятно, самое явное выражение эффективности институциональной системы. Но в странах “третьего мира” есть другие свидетельства тому, что институциональная система действует неэффективно. Это – неработающие телефоны, трудности в получении запчастей, бесконечные перерывы в производственном процессе, долгие очереди на получение разрешений и непостоянство качества продукции» [24, с.94]. И это – далеко не полный перечень, к сожалению, знакомой нам картины организации хозяйственной деятельности. К характеристике эффективности/неэффективности социальных институтов, и прежде всего формальных правил, следует добавить еще одну мысль. Формальные правила далеко не всегда создаются для того, чтобы быть социально эффективными и выполнять роль общественного блага. Нередко они сознательно конструируются в интересах скорее частного, чем общественного благополучия, для реализации интересов тех, кто занимает властные позиции. Именно социально-экономические интересы субъектов власти определяют разработку такой системы политических правил, в русле и духе которой конструируются необходимые экономические правила, и прежде всего те, которые закрепляют и обеспечивают институциональную надежность функционирования соответствующих форм собственности.

Неотъемлемым атрибутом социальных институтов является их легитимность – принятие обществом (социальной группой) тех или иных социальных правил, то есть согласие людей с данным институциональным порядком. При этом подлинная легитимация предполагает одобрение социальной жизни по существующим нормам и правилам на всех ее уровнях и срезах. Как подчеркивал С.Макеев, «институционализация невозможна без легитимации, причем легитимации в четырех измерениях» [6, с.10] – ценностно-идеологической, индивидуально-поведенческой, правовой и социально-групповой.

Показателем эффективности и в определенной мере легитимности институтов выступает уровень доверия к ним и созданным на их основе учреждениям со стороны населения. И хотя доверие, как пишет Дж.Ходжсон, «недоказуемо и не вычислимо» [11, с.246], его как сознательное и продуманное человеческое чувство можно измерить при помощи социологического инструментария. Данные многолетнего социологического мониторинга изменений украинского общества, осуществляемого Институтом социологии НАНУ, свидетельствуют о низком уровне доверия в обществе, господстве, согласно социологической теории доверия П.Штомпки, «атмосферы» недоверия (табл. 3.1).

Как видно из данных, большинство граждан доверяют только себе и своим родным, то есть доверие принимает максимально персонифицированную форму – люди доверяют только «своим». Что же касается доверия к новым экономическим и политическим институтам, то оно такое же низкое, как и к старым (недоверие, причем в значительной степени, преобладает среди граждан Украины по отношению к частным предпринимателям и руководителям государственных предприятий, к коммунистической партии, как бывшему институту однопартийности, и к институту многопартийности). Низкий уровень институционального доверия обусловлен не столько психологическим импульсом недоверчивости людей, сколько, выражаясь словами П.Штомпки, культурно мотивированным недоверием – социальным правилом, порожденным негативным коллективным опытом. Украинская действительность, характеризуя структурный контекст существующей атмосферы недоверия, полностью укладывается в его понимание структурных источников недоверия. Если социальные правила хорошо разработаны, понятны и легитимны, возникает ощущение порядка и доверия к институциональной системе. В условиях же нормативной аномии у людей появляется общее инструментальное недоверие, восприятие неэффективности системы. «Если к тому же, – пишет

Таблица 3.1
Доверие к различным социальным субъектам и организациям в Украине (%)

Социальные субъекты и организации	1994 (N=1807)		2000 (N=1810)		2006 (N=1800)	
	Доверяют	Не доверяют	Доверяют	Не доверяют	Доверяют	Не доверяют
Семье и родственникам	86,9	3,6	93,0	2,7	93,3	2,5
Самому себе	89,6	2,4	93,5	2,3	*	*
Соседям	40,7	20,3	39,0	21,7	51,8	18,6
Сопотечественникам	30,2	18,7	30,4	20,6	46,7	11,2
Коллегам	37,5	15,5	38,7	17,9	52,0	12,9
Церкви и духовенству	35,6	27,3	38,8	30,0	49,5	19,7
Астрологам	16,9	44,7	15,8	51,3	15,0	52,7
СМИ	19,9	36,6	29,1	31,3	31,4	32,7
Милиции	12,8	57,1	12,5	57,0	13,3	54,3
Судам	*	*	2002 (N=1799)		2006 (N=1800)	
			12,2	54,4	13,7	50,0
Президенту	Л.Кравчук		Л.Кучма		В.Ющенко	
	16,1	52,8	27,1	43,2	29,5	41,0
Верховной Раде	10,1	51,2	7,1	62,3	15,2	49,6
Правительству	11,4	48,8	13,9	49,8	15,7	48,0
Армии	38,1	24,1	34,8	26,0	31,5	26,9
Коммунистической партии	14,5	65,0	16,9	59,2	12,1	60,0
Политическим партиям	1995 (N=1810)					
	2,8	67,1	3,8	63,1	9,8	53,5
Руководителям государственных предприятий	13,9	42,1	12,4	47,1	18,3	37,1
Частным предпринимателям	13,8	43,4	16,7	46,3	18,2	39,8

Примечание: В таблице не представлены данные, отражающие позицию части респондентов, ответивших «трудно сказать, доверяю или нет». Позиции «совсем не доверяю» и «скорее не доверяю» объединены в позицию «не доверяю», аналогично позиции «полностью доверяю» и «скорее доверяю» объединены в позицию «доверяю».

П.Штомпка, – суть правил воспринимается как несправедливая, аморальная или необъективная, возникает также недоверие аксиологического или опекунского типа, убеждение в преобладании зла и невозможности на кого бы то ни было положиться» [51, с.335]. Кроме того, скрытость политических и экономических структур также порождает недоверие. Как утверждает П.Штомпка, «если структура и функционирование институтов оказываются неясными, скрытыми, запутанными, малопонятными, естественной реакцией будет общее недоверие» [51, с.335]. Третьим фактором формирования недоверия является сам процесс быстрого и радикального изменения общества, расшатывающий экзистенциальную безопасность людей, четвертым – произвол и недостаточная ответственность государственных органов. Если власть волюнтаристична, неконтролируема, а ее действия нельзя предвидеть, естественно, возникает недоверие к ней. Пятым фактором формирования недоверия П.Штомпка считает бессилие и бесправность граждан, лишенных возможности для защиты своих прав апеллировать к действительно независимым институтам и инстанциям (суду, прокуратуре и т.п.). «Еще хуже, – пишет он, – когда соответствующие органы выглядят в глазах общественности действующими необъективно, коррумпированными, подкупленными» [51, с.336].

Следует подчеркнуть, что социальные институты могут иметь различные характеристики по критериям легальности и легитимности. Узаконение определенного социального порядка, то есть легализация конкретных институтов еще не означает согласия людей жить по этим правилам и нормам (например, легальный, но не легитимный институт частной собственности на крупные предприятия). И наоборот, нелегальный институт может быть вполне легитимным (например, институт коррупции).

Важным свойством социальных институтов наряду с их устойчивостью, обеспечивающей стабильность социального порядка, выступает изменчивость как способность реагировать на изменения окружающей среды

и предпочтений людей, что позволяет им выполнять функции адаптации к изменяющимся условиям и создавать возможности поступательного развития общества. Существует два основных варианта изменения институтов – эволюционный и революционный. Эволюционный или генетический сценарий «предполагает, что новые формальные институты возникают не на пустом месте, а в процессе трансформации существующих неформальных» [14, с.190]. Алгоритм развития формальных институтов, базирующийся на значимости истории, получил название зависимости от предшествующей траектории развития (*path-dependency*). Для нее характерна инерционность и преемственность в функционировании институтов. При этом далеко не всегда происходит выбор и закрепление в формальной форме наиболее эффективных норм и правил. Распространенность нормы выступает существенным препятствием к ее изменению. Чем шире распространена даже неэффективная норма, тем сложнее заменить ее на более эффективную. Классической иллюстрацией этого стала история клавиатуры пишущих машинок и компьютеров – так называемый QWERTY-стандарт расположения букв*.

Если эволюционные изменения означают развитие норм лишь по аналогии, исключая их радикальные перемены, то революционный вариант институциональных перемен предполагает дискретные изменения, заключающиеся «в попытках изменить прежде всего формальные рамки, ориентируясь на уже известные образцы» [14, с.202]. В отличие от генетических изменений, сопровождающих эволюцию институтов, революционные изменения А.Олейник называет онтологическими, подчерки-

* QWERTY-стандарт нигде не был зафиксирован формально, а появился при использовании первых пишущих машинок в результате проб и ошибок. Хотя он не был самым удобным с точки зрения написания английских слов с минимальными усилиями, именно он получил наибольшее распространение среди разработчиков программ, фирм, специализирующихся на обучении секретарей и т.д.

вая тем самым проецирование желаемой ситуации на общество [14, с.202]. Кроме того, революционный вариант институционального развития предполагает, в отличие от эволюционного варианта, наличие политической воли для осуществления революционных преобразований. Политические и экономические агенты, стремящиеся максимально расширить свои институциональные возможности, становятся непосредственными «орудиями институциональных изменений» [24, с.129]. Однако даже революционные изменения, будучи максимально радикальными, никогда не являются абсолютно дискретными. Ведь неформальные правила, берущие начало в культуре, не могут измениться в одночасье. Они не поддаются, как формальные правила, прямому воздействию и могут быть изменены лишь постепенно, как реакция на новые формальные рамки, путем «малых приращений».

Что касается целевых ориентиров институциональных преобразований, то ими могут быть как теоретически конструируемые, идеальные правила, так и уже реально существующие либо в истории данной страны, либо в других странах. Радикальные изменения формальных институтов по образцам, существующим в других странах, которые одни исследователи называют заимствованием институтов (А.Нестеренко [49]), другие – импортом (А.Олейник [14]), третьи – трансплантацией (В.Полтерович [52]), нацелены, по логике их организаторов, на ускорение институционального развития. Однако изначальная цель и конечные результаты заимствования трансплантационных институтов далеко не всегда совпадают. Ускорение институционального развития происходит только при условии конгруэнтности неформальных норм, существующих в стране-импортере и трансплантируемых формальных норм*. «Но при

* Термин «конгруэнтность» означает наличие общих тенденций развития и заимствован учеными из математики, в понятийном аппарате которой конгруэнтными считаются совершенно различные числа, но дающие при делении на одно и то же число один и тот же остаток.

этом, – как подчеркивает А.Олейник, – радикальной смены траектории институционального развития не происходит, ведь изначально формальные и неформальные нормы не противоречили друг другу» [14, с.210–211].

В случае неконгруэнтности норм происходит замедление институционального развития. Рассогласование между формальными и неформальными нормами приводит к образованию, по выражению И.Дискина, «институционального зазора», который снижает эффективность трансплантируемых институтов и институциональной системы в целом. Возникает феномен «институционального двоевластия» или двойной институционализации: «...людям приходится соблюдать и те, и другие нормы, причем влияние неформальных правил обычно оказывается сильнее (если речь не идет о жесткой диктатуре), но при этом люди вынуждены следовать и официально санкционированным правилам» [49, с.365]. При рассогласовании норм наблюдается тенденция к замещению неформальных норм формальными правилами. Одновременно растут издержки контроля за их соблюдением. Поэтому в качестве индикатора конгруэнтности норм А.Олейник предложил использовать сравнительную динамику численности бюрократического аппарата и численности населения. В качестве примера он привел данные А.Ахиезера, согласно которым в период реформ Петра I ряды чиновников росли в три раза быстрее, чем население [14, с.227]. Значительный рост слоя госуправленцев в России, Украине и других постсоветских государствах, видимо, свидетельствует о том же «институциональном зазоре» и «институциональном двоевластии». Хотя нельзя не согласиться с резонным замечанием А.Нестеренко о том, что для объективной оценки степени рассогласования этого индикатора недостаточно, т.к. бюрократический аппарат по своей сути склонен к увеличению своей численности. Необходима оценка и таких социальных характеристик, как уровень коррупции, состояние преступности и т.п. [49, с.365–366].

В случае неконгруэнтности, то есть несовместимости импортируемых институтов с культурными традициями и институциональной структурой страны-реципиента возникают проблемы и трудности принципиального характера. Российский ученый В.Полтерович проанализировал эти процессы и предложил свою классификацию дисфункций, возникающих при трансплантации экономических институтов. В частности, он выделил атрофию и перерождение института, отторжение в результате активизации альтернативных институтов, институциональный конфликт и парадокс передачи [52]. В качестве атрофирующегося института он рассмотрел динамику «становления» института банкротства. Этот новый формальный институт, в отличие от западных образцов, на постсоветском пространстве не только не заработал, но и более того, из потенциального инструмента повышения эффективности производства и рыночной санации быстро превратился в механизм присвоения собственности по хорошо отработанной схеме: доведение предприятия (как правило, далеко не убыточного) до банкротства и его дальнейшая приватизация за бесценок. Классическим примером отторжения института является отношение населения к налоговым декларациям и стремление уйти от уплаты налогов в целом. Вместо прозрачной и добровольной отдачи части заработанных денег государству укрепилась практика выплаты заработной платы в «конверте», появилась целая сеть фирм, специализирующихся на разработке схем по уходу от налогов и т.д. В качестве примера институционального конфликта В.Полтерович приводит российский рынок государственных краткосрочных облигаций 1993–1998 гг.: «Будучи заимствован из современных западных экономических систем с целью “неинфляционного” покрытия государственного бюджета, он стал всего лишь игровым полем для спекулянтов и не только не способствовал, но и фактически препятствовал созданию эффективной сис-

темы кредитования производства» [52]. Недоверие государству и его платежеспособности усиливалось политической и экономической нестабильностью. Кризис же августа 1998 года в России означал крах этого девальвировавшего института. Парадокс передачи, означающий, что в результате бесплатной передачи более эффективной технологии выигрывает прежде всего донор, а не реципиент, В.Полтерович рассматривает на примере трансплантации либерального режима внешней торговли и заимствования новых образовательных программ. В обоих случаях выгоду получили страны, «внедрявшие» у нас новые институты. В первом случае – в виде огромной перекачки к нам финансового капитала вследствие нелегального экспорта и массового занижения экспортных цен, во втором – в виде «утечки мозгов» и использования нашего высококачественного человеческого капитала.

Таким образом, даже революционные изменения, обусловленные импортом формальных институтов, не всегда приводят к радикальным переменам. Институты, как подчеркивал А.Нестеренко, «развиваются постепенно, путем «малых» приращений. Резкие и радикальные изменения в институциональном развитии случаются редко и обычно происходят под влиянием чрезвычайных обстоятельств» [49, с.380]. В обычных же, естественных условиях развитие институциональной системы носит постепенный, градуалистский характер. Эта принципиальная характеристика институциональных изменений органически согласуется с центральной идеей теории институциональных матриц С.Кирдиной, утверждающей, что у каждой страны есть свой исторически заданный вектор развития, исходя из присущих ей базовых экономических, политических и идеологических институтов [26]. Эти институты объективно обусловлены данными ей природно-географическими и геополитическими условиями [53, с.41]. С позиций этой теории институциональные изменения «малыми приращениями»

логично вытекают из самого характера функционирования институциональных матриц как глубинных, исторически устойчивых и постоянно воспроизводящихся базовых социальных отношений [26, с.59,45]. Как пишет С.Кирдина, процесс институциональных изменений – это процесс совершенствования институциональных форм, осуществляемый в русле эволюции, задаваемой типом институциональной матрицы общества [26, с.205].

Важнейшей особенностью любой институциональной системы является наличие в ней альтернативных институтов, одни из которых являются доминирующими (базовыми), другие – подчиненными (комплементарными). Характер доминирующих, базовых институтов, естественно, определяет и характер институциональной и социальной систем в целом. По расчетам С.Кирдиной критический уровень для внедрения альтернативных институциональных форм составляет 30–40%. При превышении этого значения появляется угроза потери для базовых институтов своего доминирующего положения (хотя неадекватно малая доля альтернативных институциональных форм сдерживает развитие общества и может привести его к кризисному состоянию). В настоящее время автор теории институциональных матриц занимается изучением статистических и эмпирических материалов, подтверждающих эти предположения.

Дуальный характер институциональной среды, естественно присущий ей в относительно стабильных условиях, приобретает выраженную специфику в условиях институциональных перемен, в переходных состояниях общества (от одной институциональной системы к другой). По мере нарастания критической массы альтернативных институтов нарушается институциональный баланс как между формальными институтами (на смену однозначному принципу доминирования и комплементарности приходит неустойчивый паритет разнополюсных институтов с перманентными колебаниями то в одну,

то в другую сторону), так и между неформальными (эффект «амбивалентности» сознания*), а также между новыми формальными и старыми неформальными институтами (внутренний институциональный конфликт). Возникает феномен двойственной институционализации, о котором в разное время писали и российские, и украинские исследователи. Интересно, что к одним и тем же выводам о двойственной институционализации как специфической характеристике переходного периода ученые пришли с совершенно разных сторон: одни – с позиций институциональной экономической теории (А.Нестеренко), другие – используя чисто социологический подход (Е.Головаха, Н.Панина). Так, А.Нестеренко в своей неоконченной монографии «Проблемы российской экономики: институциональный подход», еще в 2000 году, исходя из различного характера изменения формальных и неформальных институтов, сформулировал общий принцип институциональных изменений после любых исторических событий, нарушающих постепенность социально-экономического развития, заключающийся в том, что «новая институциональная система

* Специфику «посттоталитарной амбивалентности» всесторонне раскрыли украинские социологи Е.Головаха и Н.Панина. Они рассмотрели ее проявление в трех аспектах: 1) взаимоисключающие ценностно-нормативные подсистемы сосуществуют в массовом и индивидуальном сознании не как антагонисты, а как согласованные элементы единого типа сознания и эмоционального отношения к социальной действительности; 2) противоречивые системы ценностей характерны не для разных социальных групп, а для каждой большой социальной группы; 3) демократические цели социальных преобразований сочетаются с тоталитарными средствами их реализации, например, один и тот же человек может одновременно выступать за рыночную экономику и твердые цены, за полную независимость Украины и против ее выхода из Союза [8, с.18–19].

совмещает новые формальные и старые неформальные нормы» [49, с.382]. По мнению украинских исследователей, Е.Головахи и Н.Паниной, постсоветская деинституционализация как процесс разрушения старых институциональных образований и изменения социальных правил привела не просто к становлению новых социальных институтов, а к состоянию двойной институционализации, основанной «на согласии людей жить в таком институциональном пространстве, где действуют и старые, и новые институты, обеспечивающие своим противоречивым сосуществованием наличие всех необходимых для социальной интеграции и стабильности атрибутов институциональности» [8, с.17]. Ключевыми положениями концепции Е.Головахи и Н.Паниной о двойной институционализации являются следующие:

1) системообразующие институты советского общества (государственный патернализм, государственная собственность на крупные предприятия, социалистические льготы для населения и привилегии для правящей элиты и пр.), утратив свою легальность, не утратили своей легитимности;

2) нелегальные (теневые) институты советского общества (теневой рынок, блат и коррупция, организованная преступность и т.д.) «трансформировались в легальные институты “переходного общества”, но не приобрели должной легитимности в силу их массового восприятия в качестве “узаконенного беззакония”»;

3) большинство граждан Украины находятся в состоянии амбивалентности, которая «проявляется в массовом согласии жить в таком институциональном пространстве, где легальность обеспечивается самим фактом узаконенного существования новых институтов, и легитимность – сохранением мимикрированных старых институтов» [8, с.16]. В качестве примера феномена двойной институционализации украинские ученые приводят ре-

альные социальные практики, с которыми население постоянно сталкивается в своей ежедневной жизни*.

Если в краткосрочном периоде двойная институционализация обеспечила социальную стабильность в условиях постоянно углубляющегося социально-экономического кризиса, то с точки зрения долгосрочной перспективы этот процесс является сдерживающим фактором дальнейших институциональных преобразований. «Он создает ролевую, нормативную и инфраструктурную перегруженность институционального пространства и постоянно воспроизводит чувство социальной беспомощности и неудовлетворенности социальным положением у большинства людей» [8, с.21]. А как гласит японская мудрость, нельзя все время стоять «на цыпочках». В каком направлении будет трансформироваться наша институциональная система – в значительной степени зависит как от активности большинства населения, так и от экономической и общечеловеческой культуры правящей элиты.

Завершая характеристику социальных институтов, следует подчеркнуть, что основополагающие институциональные изменения происходят в ритме поколений,

* В советском обществе наряду с легальными и легитимными институтами государственного здравоохранения и образования существовали вполне легитимные, но нелегальные формы врачебной практики и репетиторства. В новых социальных условиях государственные институты бесплатной медицины и образования сохранились, а частные клиники и учебные заведения получили статус легальных. Однако вместо того, чтобы конкурировать с государственными и способствовать улучшению качества систем образования и здравоохранения, частная медицина, например, нередко просто использует государственную инфраструктуру, что приводит к снижению качества доступной для большинства населения бесплатной медицинской помощи. Как правило, одни и те же медицинские работники выполняют две роли: малооплачиваемых сотрудников госструктур и высокооплачиваемых – в частных. Параллельно в двух ролях выступают и преподаватели школ и вузов. «Двойные роли – народных избранников и активных участников предпринимательской деятельности – выполняют депутаты всех уровней» [8, с.17].

что обусловлено глубокой укорененностью институтов в социокультурных пластах общества и, как следствие, необходимостью длительного времени для их системного радикального изменения. Эта естественная закономерность подтверждается и данными социологических исследований.

Так, в рамках опроса «Общественное мнение в Украине – 2006», проведенного Институтом социологии НАН Украины совместно с Центром социальных и политических исследований «Социс» (N=1800), респондентам задавали вопрос, какого типа традиций и норм обычно придерживаются люди из каждой приведенной (возрастной) группы их населенного пункта (можно было выбрать не более двух альтернатив по каждой группе). Как видно из таблицы 3.2, большинство молодежи, т.е. подростков до 16 лет и молодых людей в возрасте 17–30 лет, придерживаются, по мнению украинских граждан, традиций и норм, сформированных за годы независимости. И это вполне логично, ибо другой осознанной реальности в своей жизни они просто не знали. Большинство же людей старше 50 лет придерживаются традиций и норм советского времени, в котором они прошли все эта-

Таблица 3.2

**Зависимость характера традиций и норм,
которым в своем поведении следуют
жители Украины, от их возраста (%)**

<i>Характер традиций и норм</i>	<i>Возраст</i>			
	<i>Подростки до 16 лет</i>	<i>17–30</i>	<i>31–50</i>	<i>Старше 50 лет</i>
Традиции и нормы своего народа	8,4	14,4	24,3	17,6
Религиозные традиции и нормы	3,3	5,6	16,8	26,1
Традиции и нормы советского времени	1,8	6,4	42,3	62,7
Современные традиции и нормы, сформированные за годы независимости	63,7	63,3	18,4	5,3
Затрудняюсь ответить	28,4	20,2	15,6	9,4

пы и формы своей социализации. Другими словами, люди старшего поколения вошли в институциональное пространство постсоветской Украины с нормами, усвоенными еще при жизни в Союзе. Лица среднего возраста, 31–50 лет, по своим ценностно-нормативным ориентациям занимают промежуточное положение между подходами этих крайних возрастных групп.

Изложенное понимание сути социальных институтов, их свойств, характеристик, функций и закономерностей развития в полной мере относится ко всем разновидностям социальных институтов, в том числе и к экономическим институтам как институтам, функционирующим в экономической подсистеме общества*.

3.3. Экономические институты

Что касается определения экономических институтов, то в их отношении, как и в отношении социальных институтов в целом, существуют самые разнообразные подходы. Нет и четких подходов к их классификации. Поиск критериев институциональности нередко подменяется механическим наделением различных экономических процессов и явлений статусом экономического института. К экономическим институтам относят институты рынка (как сложной системы многих институциональных составляющих), производства, распределения, обмена, потребления, собственности, торговли и денег, контрактных отношений, регулирования занятости, ценообразования, социальной защиты, предпринимательства и пр. Обоснование критериев институциональности (к которым, по мнению автора, относится, прежде всего, наличие легитимности и функции упорядочивания, регулирования

* Автор разделяет «традиционный, “секторальный” подход к классификации социальных институтов, предполагающий дифференциацию институтов в соответствии с определенными сферами общественной жизни» [8, с.6].

социальных отношений) и классификации экономических институтов следует рассматривать в качестве важнейшей задачи современной экономической социологии.

Для более полного представления о многообразии имеющихся подходов к пониманию экономических институтов приведем наиболее характерные определения и воззрения на них. Как указывалось ранее, К.Поланьи понимал под институтами «установленные порядки», социальные «правила игры» [27, с.70, 64], значение которых состоит в том, что они упорядочивают и оформляют процесс ведения хозяйства: «Единство и стабильность, структура и функция, история и политика на операциональном уровне иллюстрируют наше утверждение о том, что человеческое хозяйство – это институционально оформленный процесс» [27, с.68]. При этом экономическими он называл институты, сконцентрированные в определенной степени на социальной деятельности экономического рода, т.е. деятельности, являющейся частью процесса производства и транспортировки [27, с.67].

М.Грановеттер, определяя экономические институты как социальные конструкты, рассматривает их как сконструированные людьми социальные образования, к которым относит фирмы, бизнес-группы, способы организации отраслей хозяйствования [54, с.84–85]. У М.Грановеттера речь идет, по сути, о двуедином процессе социального конструирования, результатом которого являются конструкты-правила, по которым создаются социальные образования, и конструкты-образования, которые он называет группами, социальными сетями или наборами социальных связей.

Д.Норт, определяя институты как созданные человеком ограничительные рамки, организующие взаимоотношения между людьми, писал, что они образуют базисную структуру, опираясь на которую люди не только создают порядок, но и стремятся уменьшить неопределенность в процессе обмена [24, с.151]. К экономическим правилам он относил, прежде всего, права собственности, понимаемые как пучок прав по использованию и

получению дохода от собственности и ограничению доступа других лиц к соответствующему имуществу или ресурсу, и контракты [24, с.68]. Но если права собственности являются правилами общего порядка, то контракты как ограничения содержат условия конкретного соглашения по обмену. В качестве конкретного примера экономических институтов американский исследователь рассмотрел правила жилищного рынка и порядок передачи прав на жилье в США [24, с.85–87]. Важным институциональным «срезом» организации хозяйственной жизни, по Д.Норту, помимо формальных правил и неформальных ограничений, является механизм обеспечения соблюдения этих правил и ограничений [24, с.26]. При этом сам контроль требует немалых издержек. Без них невозможно даже установить факт нарушения контракта. Для оценки и измерения степени этого нарушения также необходимы издержки (контрольно-ревизионные, аудиторские услуги и т.д.). Еще больше издержек требуется, чтобы применить санкции к нарушителям.

Дж.Ходжсон в предисловии к русскому изданию своего Манифеста современной институциональной экономической теории писал, что в его книге отсутствует адекватное определение института [11, с.11]. И хотя сам он определял институты как «суть системы социальных правил», в этом же предисловии автор Манифеста отнес к институтам «языковые, денежные, правовые системы, системы мер и весов, правила дорожного движения и поведения за столом, а также фирмы (равно как и все прочие организации)» [11, с.11–12]. Тем самым Дж.Ходжсон «сполз» на смешение институтов и институциональных комплексов, объединил подходы к институтам как к правилам и как к организациям. Что касается непосредственно экономических институтов, то он их определяет как «суть комплексы привычек, ролей и общепринятых типов поведения» [11, с.213]. Главным институтом современной экономики Дж.Ходжсон считает рынок, рассматривая его как целый набор институтов [11, с.262]. В противовес О.Уильямсону, который писал, что «вна-

чале были рынки», Дж.Ходжсон обоснованно возражает: нет, ибо рынок – это не природное состояние, а социально порожденные процедуры и нормы [11, с.298]*. В качестве примеров рыночных институтов он приводит фондовую биржу, аукционные торги и «черные» рынки**.

Н.Флигстин, один из представителей нового институционализма в социологии, работающий в рамках социологии рынков, дает следующее определение институтам: «Институты обозначают принятые правила [shared rules] – это могут быть законы или коллективные смыслы [collective understandings]; они могут поддерживаться силой обычая, явного или подразумеваемого соглашения. Эти институты – будь то права собственности, структуры управления, концепции контроля или правила обмена – позволяют акторам, действующим на рынках, организовываться, конкурировать, сотрудничать и вступать друг с другом в отношения обмена» [55, с.658].

У Т.Эггертссона центральное место в анализе экономических институтов занимают права собственности и контракты. «Структура контракта, – по мнению этого исландского исследователя, – зависит от правовой системы, социальных обычаев и технических характеристик активов, подлежащих обмену» [12, с.61]. Развивая эту мысль, следует добавить, что правовая система зависит от государства, социальные обычаи – от культур-

* Еще К.Поланьи утверждал, что рынок появляется только на определенном этапе развития человеческого общества, которое в течение тысячелетий обходилось другими механизмами координации.

** Дж.Ходжсон подчеркивает, что было бы ошибкой не считать «черные» (или противозаконные) рынки социальными институтами. «Сам факт их существования вопреки закону указывает на наличие тщательно разработанных или хорошо развитых механизмов установления контактов, проверки участников на надежность, обеспечения гарантий, что никто из них не донесет властям. Упрочившийся “черный” рынок располагает всеми этими механизмами, равно как и собственными обычаями и образцами рутинного поведения, так что по праву может считаться институтом» [11, с.259].

но-ментальных характеристик людей, а технические параметры – от уровня материализованной культуры (экономической культуры) общества. Нельзя не согласиться и с объяснением действующих правил, которое дает Т.Эггертссон. Фундаментальные правила, управляющие обменом, устанавливает государство. Оно же обеспечивает (или не обеспечивает) их соблюдение. При этом базисная схема прав собственности не только определяется государством, но и отражает предпочтения и сдерживающие факторы тех, кто правит государством [12, с.96].

Сродни этим взглядам («идеи витают в воздухе») понимание сути экономических институтов А.Нестеренко, который рассматривал их как принципы экономической деятельности и как учреждения, организации, которые обеспечивают их соблюдение [49, с.51]. Анализируя институциональную систему России на рубеже XX и XXI веков, А.Нестеренко писал, что за годы реформ в стране возникли и получили развитие все основные рыночные экономические институты (так же как и институты политической демократии), причем как институты-нормы, так и институты-организации [49, с.114]. Хотя в целом институциональная система остается пока эклектичной и не обладает выраженным доминированием рыночных институтов над институтами прежней командно-административной экономики [49, с.52]. Это в полной мере относится и к характеристике институционального пространства в современной Украине, переходное состояние которого обуславливает своеобразный симбиоз фундаментальных институтов новой рыночной системы (частной собственности, конкуренции, контрактов как формы договорных отношений между экономическими субъектами) и наследия государственно-плановой системы, прежде всего роли государства, которое и прямо, и косвенно остается крупным экономическим агентом. Кроме альтернативных институтов в социально-экономическом пространстве Украины существует и так называемый «институциональный вакуум»

ум», означающий, что некоторые рыночные институты вообще не представлены или представлены слабо, например, фондовый рынок, частная собственность на землю, независимая судебная система и пр.

Своеобразную концепцию экономических институтов предлагает А.Олейник. Он считает, что экономические институты, под которыми понимает соответствующие нормы поведения, в своей совокупности составляют экономическую конституцию: «Характеристики внешней среды, значимые для экономической деятельности, получили название институциональной среды, или экономической конституции» [56, с.32]. В его интерпретации конституция командной экономики была построена на нормах простого и ограниченного утилитаризма, ценностно-рационального действия, персонифицированного доверия, двоемыслия (провозглашаемому легализму) и нормы «ты – мне, я – тебе». Конституция рынка у А.Олейника включает в себя противоположные нормы: сложный утилитаризм, целерациональное действие, деперсонифицированное доверие, эмпатию (правило поведения, когда индивид ставит себя на место контрагента и пытается понять его позицию и намерения), свободу в позитивном смысле (не игнорирование влияния окружающих на поведение индивида, а расчет только на самого себя при сознательном использовании этого влияния в своих целях) и уважение к законам, готовность добросовестно подчиняться им (легализм) [14, с.96–104]. Не вдаваясь в анализ и оценку каждой из перечисленных норм, отметим лишь, что сама идея сведения основных принципов экономической деятельности в единую конституцию как главный закон хозяйственной жизни весьма продуктивна, так как подчеркивает, с одной стороны, иерархичность и «сцепленность» институтов друг с другом, а с другой – их определяющее и направляющее воздействие на социально-экономическое поведение людей. Само же сравнение норм рыночной и «командной» конституций наглядно демонстрирует принципиальное различие стоящих за ними социально-экономических систем.

Две разновидности экономической конституции у А.Олейника «перекликаются» с идеей С.Кирдиной о двух типах институциональных матриц (восточной и западной), двух типах экономических систем – редистрибутивной и рыночной экономиках, и, соответственно, двух типах экономических институтов, «охватывающих все имеющиеся установления экономической жизни – рыночные и нерыночные. Каждый из них предполагает качественно различные способы размещения и использования хозяйственных общественных ресурсов» [53, с.36]. К базовым институтам редистрибутивных экономик С.Кирдина относит институт общественной собственности, институт редистрибуции, институт координации действий хозяйствующих субъектов, институт служебного труда и институт пропорциональности. В рыночных экономиках базовыми институтами, по ее мнению, являются частная собственность, институт обмена, институт конкуренции, институт наемного труда и институт прибыли [26]. Важно подчеркнуть, что выбор между типологически разными институтами осуществляется не по принципу «либо-либо». Речь идет о выборе между разными комбинациями элементов обоих полюсов, доминирующий характер социально-экономических отношений в которых определяет и сам тип экономики. Такой подход является, по сути, вариацией рассмотренных ранее принципов институциональных «примесей» и «преобладания».

Несмотря на явные достоинства и емкие положения теории институциональных матриц, она имеет и свои слабые места. Так, один только перечень основных экономических институтов рыночной и редистрибутивной систем показывает, что среди последних нет четкой соотнесенности с альтернативными институтами рыночной экономики. Теория С.Кирдиной – весьма интересная и перспективная – находится в процессе разработки. Говоря об экономических институтах в контексте концепции этой исследовательницы, необходимо еще раз отметить, что под базовыми институтами, в том числе

экономическими, она понимает глубинные социальные отношения, а не нормы или организации. И что очень важно, С.Кирдина особо подчеркивает, что в базовых экономических институтах «хозяйственная практика закрепляет те способы взаимодействия экономических субъектов с конкретной материально-технологической средой, которые позволяют получать наилучший социально-экономический результат. Причем наилучший не для отдельных групп, а для основной массы населения, потому что только тогда сохраняется целостность и непрерывность хозяйственной деятельности всего общества» [53, с.36].

Приведенные определения экономических институтов представляют четыре основные группы, на которые условно можно разделить многообразие существующих в науке дефиниций этой действительно сложной социально-экономической категории. К первой относятся определения экономических институтов, понимаемых как нормы поведения, принципы, порядки хозяйствования (К.Поланьи, Д.Норт, Н.Флигстин, В.Полтерович, В.Радаев и др.), ко второй – как организации, формы организации общественной жизни людей, социальные общности (М.Глотов, В.Тарасенко и др.), к третьей – интегральные определения институтов и как норм, и как организаций (Дж.Ходжсон, Т.Эггертссон, А.Нестеренко и др.) и, наконец, к четвертой – понимание институтов как глубинных социальных отношений (С.Кирдина, В.Якубенко). Следует отметить, что в литературе встречаются также и такие определения экономических институтов, которые, несмотря на их оригинальность, трудно принять как «приращение» или уточнение научного знания. Так, одни авторы, стремясь к упорядоченности научных понятий, запутывают и излишне усложняют их, другие же произвольно и без четкой логичной аргументации смешивают разнокачественные процессы и явления.

Например, российский экономист О.Иншаков предлагает различать экономические институты и институции. Под институциями он понимает «социальные формы типизации функций

хозяйственных субъектов, определяющие их статусы и роли в системе производства общественного бытия и образующие систему отношений функциональной структуры общества». Организации он рассматривает как «социальные формы связей между хозяйственными субъектами в процессе производства, детерминирующие систему отношений элементной структуры общества. Каждая организация или учреждение обеспечивает, устанавливает, внедряет и проводит в жизнь соответствующую ей институцию. Организация как устойчивая система отношений между субъектами, выполняющими различные функции в процессе достижения общей цели, связывает воедино различные институции и институты, устанавливая их координацию и субординацию и осуществляясь в то же время на их основе. Взаимодействие форм функциональной и элементной структур, т.е. институции и организации, порождает институты и органы хозяйственной системы. Институциональная организация становится институтом, а организованная институция – органом. Таким образом, институт выступает как функциональная организация, обеспечивающая реализацию конкретной системы однородных институций» [22, с.44]. В своих подходах к основным институциональным дефинициям О.Иншаков опирается на факты не совсем корректных переводов на русский язык работ зарубежных институционалистов. При переводе в 1984 году «Теории праздного класса» Т.Веблена был полностью опущен авторский подзаголовок, где указывалось именно понятие институции («An Economic Study of Institution»). При переводе в дальнейшем трудов Д.Норта, Т.Эггертссона и др. применение термина «институт» закрепилось, а «институции» практически ушло. Думается, что поиск четких определений не должен подменяться интеллектуальной «игрой» в дефиниции. К тому же весьма полезно обращаться к истории происхождения терминов. Как известно, в социологию термин «институт» пришел из юриспруденции, где он употреблялся для обозначения совокупности норм, регулирующих правовые отношения. Институциями же в Древнем Риме называли пособия для юристов, дающие систематизированный обзор действующих законов частного права. О.Иншаков не одинок в своем желании использовать оба термина, и «институт», и «институцию». Некоторые авторы полагают, что термин «институция» является украинским переводом русского аналога «институт».

В качестве примера смещения разнокачественных феноменов можно привести идеи украинского экономиста В.Якубенко. В своей докторской диссертации под базисными экономическими институтами он понимает ограниченные определенными рамками, правилами и нормами особые сферы социальных отношений, принадлежность к которым наделяет экономических субъектов стратифицированным статусом и выступает основанием получения «специфікованих вменених доходів». При этом автор выделяет четыре обязательных признака института: 1) институт всегда рассматривается как результат социализации; 2) он должен быть связан с организационным или правовым оформлением обеспеченных легитимностью явлений; 3) институт является сферой, а точнее рамками существования и основанием получения «вменених» форм дохода; 4) в любом институте признак социальности является доминирующим, но не лишенным природных, психобиологических основ. На этом основании В.Якубенко выделяет четыре базисных экономических института, взаимообусловленность которых, на его взгляд, формирует институциональную подсистему экономики – собственность, власть, управление и труд [57, с.11–12]. Не вдаваясь в критические комментарии по указанным «атрибутам» института, отметим, что из перечисленных В.Якубенко экономических институтов к категории «экономический институт» можно, видимо, отнести только один – собственность.

Будучи сторонницей нормативно-поведенческого подхода к социальным институтам и рассматривая экономические институты как их особую видовую разновидность, автор разделяет позицию тех исследователей, которые институты понимают как правила поведения в повседневной деятельности и способы поддержания этих правил, а само правило воспринимают как регулятивный принцип, подкрепленный легитимными правовыми или социальными нормами, согласно которому одни способы действия разрешаются, а другие запрещаются.

Что касается типологии и классификации экономических институтов, то в их основу должна быть положена определенная система критериев. В качестве примера можно привести типологию российского исследователя Г.Клейнера, который выделял такие типобразующие

признаки, как уровни и сферу принятия решений, вид субъектов, время возникновения, устойчивость, степень формализации, механизмы контроля институтов [58]. По мнению автора, экономические институты следует определять, прежде всего, исходя из типа экономики того или иного общества, и, соответственно, выделять рыночные и нерыночные экономические институты, под которыми подразумеваются капиталистические и социалистические (или командно-административные, или редистрибутивные) институты. «Классификационное дерево» экономических институтов разветвлено в силу множественности критериев возможных классификаций. Нельзя не согласиться с выводом О.Иншакова, которым он подытоживает свое исследование типологии и классификации экономических институтов, о том, что классификация институтов должна исходить из их системности и отражать функциональность, структурность и динамичность институтов: «На основе функционального, структурного и генезисного подходов в рамках каждого типа и подтипа институтов можно выделить классы и подклассы, группирующие их по признакам принадлежности к определенной сфере, отрасли, уровню хозяйствования, масштабам распространения, степени зрелости, стадиям развития, иерархии» [22, с.49]. Иными словами, все разнообразие экономических институтов конкретного общества можно дифференцировать по отраслевому признаку (на институты, действующие в строительстве, легкой, пищевой промышленности и т.д.), по сферам хозяйствования (на промышленные, сельскохозяйственные, финансовые и пр.), по уровням (на макро- и микроинституты), по масштабам распространения (на глобальные, региональные, национальные, локальные), по степени зрелости (развивающиеся, развитые и разрушающиеся институты) и т.д.

Автор не ставила перед собой задачу детальной классификации экономических институтов или описание каждого из них (что при всем многообразии институтов

невозможно и не нужно). Цель автора – рассмотрение институционального пространства с позиций экономической социологии, механизма институциональных перемен и их влияния на социально-экономическое поведение людей. С этих позиций, а также учитывая переходное состояние современного украинского общества, в качестве конкретных примеров экономических институтов, регулирующих экономическую жизнь и поведение населения, необходимо рассмотреть, прежде всего, институт собственности как сердцевину институциональной и в целом всей социально-экономической системы общества. Целесообразно также остановиться на институтах плана и рынка как альтернативных (и взаимодополняющих) формах организации хозяйства и таких фундаментальных институтах рыночной экономики, пришедшей на смену советской (командно-административной) системе, как конкуренция и контракт. Специфика любого экономического института может быть раскрыта только при анализе особенностей «сферы» его действия, и временной, и пространственной (по горизонтали и по вертикали). На предметном языке реальной жизни это означает необходимость прицельного изучения (так называемый *case-study*) каждого конкретного экономического института, например, конституционных положений, относящихся к регулированию экономической жизни страны, хозяйственного кодекса Украины, конкретных законов, устанавливающих правила хозяйствования («О собственности», «О предприятии» и т.п.), бюджета, института ценового перераспределения доходов, налоговых институтов, денежно-кредитных и т.д. Все эти институты представляют собой определенные механизмы регуляции тех или иных сторон поведения экономических субъектов. Поскольку на отношения собственности и их рефлексии в сознании населения Украины мы остановимся в специально посвященном этому параграфе ниже, в завершение анализа экономических институтов выделим принципиальные моменты, характеризующие основопо-

лагающие начала «нарождающейся» рыночной экономики – собственно рынка, конкуренции и контракта*.

Одним из первых на наличие двух равноправных рамочных условий хозяйствования указал В.Ойкен. Этот теоретик социального рыночного хозяйства в послевоенной Западной Германии считал, что любая хозяйственная деятельность везде и всегда базируется на планах. Хозяйственные будни сообщества могут регулироваться либо планами одного составителя планов, либо самостоятельной, независимой от центра разработкой планов индивидуальными хозяйствами [60]. К.Поланьи также

* Поскольку многие экономисты и социологи сегодня весьма вольготно используют такие понятия как «рыночная экономика», «командно-административная» и им подобные, целесообразно сделать следующую ремарку. Российский экономист Д.Валовой, хорошо знающий и теорию, и практику экономической жизни как в бывшем Советском Союзе, так и в современной России и других зарубежных государствах, по этому поводу писал: «В процессе вульгаризации экономической науки злоупотребление рыночной терминологией привело к тому, что у значительной части ученых в головах “сварилась” крутая рыночная “каша”, которую они превращают в “лапшу” и настолько плотно обвешивают ею молодое поколение, что ему трудно “разглядеть” суть реальных экономических процессов. Многие ученые, видимо, не знают, что экономика по своей природе и сущности рыночная. Ведь приставка слова “рыночная” к слову “экономика” была сделана после появления на исторической сцене СССР. Цель – подчеркнуть различие между стихийным развитием экономики на Западе и плановым в Советском Союзе» [59, с.7]. То есть понятие «рыночная экономика» в том смысле, как его употребляют сегодня, – это синоним понятия «капиталистическая экономическая система». Поэтому когда речь идет о переходе к рынку, то с научной точки зрения это означает замену планового управления экономикой ее стихийным регулированием. С научной точки зрения неправомерно рассматривать командно-административные методы как исключительный атрибут социализма. В экономике они применяются с давних времен и присущи производственным отношениям всех способов производства. Более того, по мере роста обобществления производства и внедрения новых технологий их роль возрастает. В современном же научном обиходе понятие «командно-административная экономика» используется как равнозначная понятиям «советская экономика», «экономика советского типа», «социалистическая экономическая система».

рассматривал две альтернативные формы интеграции хозяйства – редистрибуцию и обмен, которые соответствуют двум типам экономических систем – редистрибутивной и рыночной экономикам (реципрокация как третья возможная форма интеграции по К.Поланьи, представляющая собой взаимопомощь между взаимодействующими сторонами на симметричной основе, не образует экономический тип общества).

Сам термин «рынок» возник в глубокой древности, когда понятия «экономика» еще не существовало*. Тогда рынком или базаром называли место обмена или торговли товарами. Постепенно он приобрел новое качество, превратившись в сферу обращения в системе общественного воспроизводства. В роли абстрактной экономической категории «рынок» применяется как синоним слова «стихийность». К сожалению, многие исследователи не только пренебрегают необходимостью определения рынка, но и нередко бесцеремонно обращаются с этим термином. Как пишет В.Радаев, «за годы посткоммунистических реформ мы научились свободно оперировать понятием рынка. Между тем следует признать, что единого понимания рынка не сложилось. Подходы к его определению сильно различаются, и в результате практически каждому из нас в зависимости от контекста случается называть “рынком” принципиально разные явления» [61, с.18]. И далее российский экономсоциолог приводит классификацию Р.Бойе, который указывает на существование как минимум пяти концепций рынка: 1) рынок – это фиксированное место, предназначенное для официально разрешенной в определенное время торговли; 2) рынок – это определенная территория (город, страна, регион), на которой происходят акты

* Анахарсис Скифский в VI веке до н.э. дал определение, которое и сегодня актуально и ценно своей лаконичностью и юмором: «Рынок – это такое специально отведенное место, где люди могут обманывать друг друга» [цит. по: 11, с.253].

купли-продажи; 3) рынок – это совокупный платежеспособный спрос на определенный вид продуктов и услуг; 4) рынок как саморегулирующийся механизм сбалансирования спроса и предложения посредством свободно устанавливаемых цен на товары – это модель, фиксирующая способ взаимодействия хозяйствующих агентов; 5) рынок – это экономическая система, в которой господствует конкуренция между независимыми хозяйственными агентами, действующими на основе частной собственности на средства производства [61, с.18]. Понятно, что первые три определения характеризуют те явления экономической жизни, которые имеют место всегда и везде. Четвертое определение рынка как саморегулирующегося механизма организации хозяйства характеризует рынок как собственно экономический институт. В зависимости от того, какую роль играет этот институт во всей институциональной системе – доминирующую, определяющую или вспомогательную, подчиненную (институту централизованного планирования) – различают рыночную, или капиталистическую, экономику (этому соответствует последнее приведенное определение) и социалистическую, или плановую, централизованно управляемую экономику.

Наличие обоих экономических институтов – и плана, и рынка – требует сама логика интересов хозяйствующих субъектов. Эти взаимодополняющие друг друга механизмы координации и интеграции различных составляющих в единый процесс общественного воспроизводства существовали и существуют лишь на началах альтернативного соподчинения и потому в различных масштабах, в любой капиталистической или социалистической экономике. В этом плане хотелось бы сделать несколько ремарок. Во-первых, исходя из классического понимания стадий общественного воспроизводства, включающего в себя производство, распределение, обмен и потребление (в котором обмен, как известно, можно рассматривать как распределение уже распределенного), нетрудно увидеть, что категория «план» тяготеет, прежде всего, к стадиям

производства и распределения. «Рынок» же является более «обменной» категорией*. План в этом смысле первичен, но рынок его корректирует, порождая потребность в уточненном плане. С точки зрения всего общественного воспроизводства «противопоставление» плана и рынка означает противопоставление не самих этих институтов, а стоящих за ними и определяющих механизм соподчинения плана и рынка доминирующих типов отношений собственности на средства производства – общественной и частной и соответствующих им альтернативных социально-экономических систем. С точки зрения только обмена как отдельной стадии воспроизводственного цикла правильной говорить не о плане и рынке, а о редистрибуции и рынке как различных способах интеграции и моделях взаимодействия хозяйственных агентов.

В социалистической экономике, в частности в бывшем Советском Союзе, рыночные институты хотя и существовали**, но, как показало время, очень слабо использовались или вообще не использовались в тех «ни-

* Неслучайно Дж.Ходжсон рассматривал рынок как организованный и институционализированный обмен. При этом в реальной хозяйственной практике рынок представляет собой не просто институт, а совокупность, набор социальных институтов, главную роль в котором «играют те институты, которые способствуют упорядочению цен, установлению консенсуса в связи с ними и в более общем виде распространению информации о продуктах, ценах, объемах, а также о потенциальных покупателях и продавцах» [11, с.256]. Или, как другими словами писал А.Нестеренко, «рынок – это совокупность институтов координации выбора посредством ценовых сигналов, протекающий в условиях спецификации прав собственности, свободных контрактов и конкуренции» [49, с.269].

** Общеизвестен исторический опыт эффективного использования рыночных институтов в годы нэпа. В послевоенные годы широкое распространение имели колхозные рынки со свободными ценами, комиссионная торговля, потребительская кооперация. Потребители могли выбирать между покупками товаров по «рыночным» ценам (в том числе на нелегальном, «теневом» рынке) или по более низким и фиксированным «государственным» ценам, на что они в большинстве своем и ориентировались.

шах», где они могли бы обеспечить значительный социальный и экономический эффект в интересах всего общества. Руководители советского государства не сумели использовать на благо ни потенциально более высокие возможности централизованного управления и планирования, ни сильные стороны рынка. Капиталистические страны, руководствуясь принципами прагматизма и рациональности, развивали свои экономики, используя не только рыночные механизмы, но и активно применяя разнообразные инструменты планирования: долгосрочного и краткосрочного, директивного и индикативного*. Тем более, что, как доказывал Дж.Гелбрейт, ядром постиндустриального общества является планирующая система [63, с.416.].

Советский Союз постепенно отставал от мирового опыта долгосрочного планирования, особенно в период «застоя», что облегчило дискредитацию плановой системы со стороны ее противников. В результате принятия в конце 1980-х годов целого ряда «перестроечных» законов,

* А.Амосов, исследуя эволюцию институтов планирования в России и сравнивая их с подобными институтами в развитых капиталистических странах, пришел к выводу о том, что в наибольшей степени планирование было развито в США, которые обогнали СССР по масштабам и качеству централизованного планирования еще в 60-е годы. Хотя уже первый пятилетний план, принятый в США в 1928 году, позволил им стать лидером в авиастроении, эволюция государственного планирования в США пошла по пути программно-целевого планирования. Параллельно с ним в США развивалось финансовое и территориальное планирование. Первая федеральная программа такого рода была принята после кризиса 1929–1933 годов и была посвящена электрификации огромной территории долины реки Теннеси (аналог советского плана ГОЭЛРО). Директивное централизованное планирование в США в целом (бюджет «плюс» крупные корпорации) по своему качеству и масштабности превосходило директивное планирование в СССР. Другие страны (например, Франция, Япония, Южная Корея) разрабатывали индикативные народнохозяйственные планы, которые, кстати, нередко содержали и директивные показатели [62, с.87–89].

отменявших директивное планирование, и последующей ликвидации плановых органов государства-преемницы Союза, в том числе Россия и Украина, оказались лишеными основного института экономического управления – планирования. Сегодня стоит задача возрождения системы планирования и на общегосударственном уровне (в частности своевременная и детально продуманная разработка бюджета), и на микроуровне предприятий и фирм. Как отмечает А.Амосов, «в то время как на Западе самостоятельные товаропроизводители основывают свою деятельность на бизнес-планах, маркетинговых разработках и стратегических программах, российские (и украинские. – Т.П.) компании уповают лишь на свободный рынок в виде случайных контрактов» [62, с.89].

Контракты, действительно, сами по себе являются основополагающей формой человеческого взаимодействия, а в условиях рыночной экономики еще и фундаментальным институтом. Контракт представляет собой правила взаимодействия субъектов в экономической жизни и предполагает, естественно, соблюдение в явном или неявном виде всеми сторонами определенных условий. А.Нестеренко писал, что «контрактная природа экономических отношений настолько распространена, что мы ее обычно не замечаем, особенно если все стороны соблюдают условия. Например, покупка билета на проезд в метро означает вступление пассажира в контрактные отношения с руководством метрополитена: пассажир обязуется соблюдать правила проезда и поведения в метро, а руководство метрополитена – обеспечить быстрый и безопасный проезд» [49, с.268]. Однако в постсоветской действительности «контрактная» дисциплина крайне низка, что, с одной стороны, приводит к увеличению издержек по контролю за соблюдением контрактов (там, где это возможно), а с другой, к поиску экономическими субъектами самостоятельных, а не при помощи государства, способов защиты своих прав и интересов. Не случайно при слабости государства как административного механизма институционального ре-

гулирования пострадавшие от нарушений условий контракта нередко вынуждены прибегать к услугам частных, в том числе преступных, структур. Низкая дисциплина контрактов сегодня является логичным продолжением и составляющей в целом невысокой экономической культуры общества и массовой практики (причем со стороны субъектов различного уровня) несоблюдения законов. Массовое распространение нигилистского отношения к контрактным обязательствам в Украине во многом обусловлено и тем, что само государство достаточно часто принимает решения о списании или реструктуризации задолженности отдельных предприятий и целых отраслей, либо не выполняет собственных финансовых обязательств [64, с.103].

Что касается неисполнения законов как формальных институтов, следует отметить, что причины этого явления кроются не только в ментальности и исторически сформированных привычках. Не менее важны следующие два момента. Во-первых, действующие законы порой просто невозможно исполнить в силу их сложности, громоздкости, а нередко и противоречивости здравому смыслу. Как подчеркивал еще в 2000 году А.Нестеренко, «поскольку формирование новых рынков потребует разработки десятков и сотен новых норм, конкретизирующих то, что было принято в течение переходного периода, то обществу грозит паралич из-за невозможности соблюдения законов» [49, с.124]. Во-вторых, в процессе законотворчества, как правило, на переднем плане находятся интересы самих органов государственной власти или тех, кто за ними стоит и лишь в последнюю очередь интересы тех, кому предстоит выполнять эти законы. Неисполнимость законов, в свою очередь, порождает коррупцию, которая подменяет необходимое для нормального экономического развития общества государственное управление.

Важным рыночным институтом, регулирующим деятельность частных собственников, является конкуренция. В отличие от ряда других институтов она мало спо-

собна к самоподдержанию и саморазвитию и потому требует активных действий государства по поощрению конкурентной среды. Наиболее болезненной конкуренция является для производителей, особенно в условиях высокой степени монополизации отдельных рынков или же в случае разрушительного воздействия импорта, т.е. иностранной конкуренции на преждевременно открытых рынках. В целом же конкуренция несет в себе мощный социальный заряд, потенциально делая не производителя, а потребителя хозяином положения на рынке товаров и услуг. Более того, защита конкуренции выступает одним из основополагающих принципов концепции социального рыночного хозяйства. В исследовании концептуальных основ социальной рыночной экономики и ее уроков для России А.Нестеренко всесторонне раскрыл связь между конкуренцией и социальным благосостоянием, которая, как он считал, проявляется в следующем:

«– конкуренция обеспечивает наиболее эффективное функционирование рыночного механизма и тем самым способствует максимизации общественного богатства;

– конкуренция устанавливает соответствие между доходами и вложениями факторов производства, в том числе между заработной платой и затратами труда, и таким образом поддерживает социальную справедливость;

– конкуренция ограничивает рост цен и обеспечивает доступность товаров и услуг для основной массы населения» [49, с.94]. Другими словами, конкуренция как институт рыночной экономики способствует расширению практики банкротств и тем самым оздоровлению экономики, установлению «рыночной» справедливости на рынке труда и выступает естественным антиинфляционным фактором.

И последнее. Понятие конкуренции нельзя рассматривать слишком узко. Она существует не только между производителями товаров и услуг или между наемными работниками, предлагающими на рынке труда свои рабочие силы. Конкуренция существует и между самими

институтами и их организационными формами. Поддержание конкурентной среды, и товарной, и институциональной, является важной функцией государства как субъекта рыночных реформ.

Подытоживая анализ экономических институтов как особой разновидности социальных, подчеркнем еще раз, что любая деятельность человека в экономической сфере всегда осуществляется в определенных институциональных условиях, которые оказывают на нее активное прямое и косвенное воздействие. Многообразные институты, будучи правилами построения социальных отношений и взаимосвязей, регулируют все аспекты и грани социально-экономического поведения людей. Они упорядочивают и структурируют их, ограничивают и создают новые возможности.

3.4. Институциональные перемены в экономической жизни: от плановой к рыночной экономике

Любое общество находится в постоянном движении и развитии. Можно сказать, что вся история человеческого общества – это история реформирования правил и норм его жизнедеятельности: более постепенной, локальной, эволюционной смены одних институтов другими либо же спрессованной во времени, всеобъемлющей, революционной ломки всего институционального устройства общества. И резкие радикальные перемены, и мягкие эволюционные изменения несут в себе общее содержание – смысловое начало реформ, под которыми еще В. Даль понимал новизну, преобразование в порядках и устройстве [32, с.93]. Отличие революционных изменений от чисто реформаторских, как известно, состоит в скорости, масштабности и глубине осуществляемых преобразований. Если реформы нацелены на улучшение отдельных социальных порядков в рамках существующего общественного устройства, то революционные из-

менения – на кардинальную смену социального строя. Нас же интересуют институциональные перемены как содержание этих процессов и их влияние на социально-экономическое поведение людей.

В своем анализе автор останавливается только на новейшем периоде истории украинского государства, оставляя конкретику и детальное рассмотрение проблем прошлого исторической социологии. Вместе с тем понимание происходящего в современной жизни возможно лишь на фундаменте знания своей истории, объективной оценки достижений и потерь, осмысления исторических контекстов и параллелей. Так, все основные институциональные преобразования, проведенные на украинской земле (независимо от того, в составе каких государств она находилась), начиная с петровских реформ, направленных на комплексную институциональную трансформацию общества по западноевропейским стандартам, либеральных реформ Александра II, земельной реформы П.Столыпина, реформ послеоктябрьского устройства жизни общества («военный коммунизм», нэп, коллективизация и др.), осуществлялись, как правило, «сверху», без активного, творчески-деятельного участия в них широкого круга населения. Люди просто ставились перед фактом нововведений, установления новых социальных порядков и потому оказывались перед необходимостью либо адаптироваться в той или иной форме к новым условиям, либо искать иные способы и ниши для выживания.

Если оставить в стороне политические репрессии и объективный анализ «социальной цены», заплаченной населением за осуществление целей индустриализации и «сплошной коллективизации», то надо признать, что Советскому Союзу удалось начать в 30-е годы модернизационный рывок. Несмотря на появление ряда негативных явлений в экономическом развитии (акцент на количестве, а не на качестве выпускаемых изделий, перекос индустриализации в сторону гигантомании, постепенное торможение научно-технического прогресса вследствие высокой монополизации производства и от-

сутствия конкуренции между предприятиями и пр.), в целом советская экономика по ее итогам к 1960 году продемонстрировала более высокую эффективность, чем рыночная экономика таких западноевропейских держав, как Германия, Великобритания и Франция [65, с. 6, 7].

Это было проявлением потенциально больших возможностей, заложенных в самой системе государственного социализма – как с точки зрения оптимального стратегического планирования социально-экономического развития, концентрации усилий на наиболее важных направлениях, так и в плане более высокой заинтересованности людей в развитии экономики и использовании достигаемых результатов на благо всего общества. Но эти потенциальные возможности еще надо было реализовать на практике, что руководство советского государства сделать не сумело. Наоборот, начиная с 60-х годов, темпы экономического роста стали уменьшаться, а кризисные проявления и диспропорции в развитии общества – нарастать.

Во-первых, в советской экономике длительное время, по сути, игнорировались важнейшие экономические законы – закон стоимости, закон планомерного развития, закон распределения по труду*. В результате усиливались перекосы и диспропорции в политике заработной

* «Это проявлялось в том, – писал Д.Валовой, – что предприятия в погоне за выполнением плана и увеличением суммы зарплаты выпускали более дорогую и менее трудоемкую продукцию. Поэтому планы в рублях выполнялись и перевыполнялись, а по ассортименту из года в год срывались. В итоге из-за срыва заданий по выпуску важнейших видов продукции возникали серьезные диспропорции, что вело к игнорированию закона планомерного, пропорционального развития хозяйства. Эффективность производства неуклонно снижалась. Увеличение зарплаты в процентах к завышенному объему производства в рублях, с одной стороны, вело к накачиванию в экономику незаработанных рублей, а с другой – к образованию дефицита на все и вся. В конечном счете, игнорирование этих и других экономических законов в советской экономике явилось одним из решающих факторов развала единого народнохозяйственного комплекса» [59, с. 68].

платы и цен, росло несоответствие между денежной массой и предложением товаров и услуг, вновь появился «дефицит», правда, другого, отличного от «дефицита» первого этапа развития советской экономики, приходящегося на 30–50-е годы, характера. Прежний «дефицит» был следствием отсутствия необходимых для его покрытия производственных возможностей, возникший «дефицит» стал порождением затратной системы управления экономики, которая «стимулировала выпуск не того, что нужно потребителям, а прежде всего того, что выгодно производителям» [59, с.49]. «Мы управляли экономикой, – подчеркивал Д.Валовой, – по “догме Смита”, а капиталистическая практика развивалась по Марксу, что и дало капитализму в прошлом веке “второе дыхание”» [59, с.108]. Хозяйничанье по «догме Смита» (использование в качестве расчетных показателей при планировании и определении темпов роста не показателей вновь созданной стоимости, а валовых показателей, включающих повторный счет прошлого труда) породило то, что Д.Валовой очень точно назвал «экономикой абсурдов и парадоксов». Еще в 70-е годы этот ученый охарактеризовал Госплан СССР как «перевернутую пирамиду» и пророчески предсказал: «Если не изменим систему управления экономикой, то в середине 90-х годов наша экономика развалится. До 2000 года не дотянем!» [59, с.108].

Руководство страны оказалось неспособным понять порочность субъективно закладываемого в экономическую политику механизма саморазрушения затратной экономики. Дефицит порождал не только определенное недопотребление и, как следствие, неудовлетворенность людей, но и негативно отражался на их моральном самочувствии. Подрывалось доверие значительной части населения к власти и официально провозглашаемой ею политике. Кроме того, нарастали негативные тенденции в сфере регулирования заработной платы, обесценилась трудовая мораль, снижалось качество выпускаемой продукции, падала трудовая и исполнительская дисципли-

на. Демократические принципы управления приобретали все более декларативный характер. «...госпартноменклатура в 1960–1970-х годах сформировалась в привилегированный класс, перестав быть субъектом подлинной представительной-народной власти» [66, с.358]. Общественная собственность начала перерождаться и отчуждаться от широких слоев населения, и потому все чаще воспринималась как «ничейная». Со стороны населения усиливалась социальная апатия. Как пишет украинский исследователь Е.Суименко, «такое положение способствовало превращению ценностей социалистического общества в очевидные абсурды, когда коллективизм, помноженный на советский патриотизм, исподволь превращался в обезличенный социоцентризм, исполнительская дисциплина – в беспрекословное послушание и безынициативность, авторитет идей и моральных принципов – в авторитарность и помпезную апологетику, социальные гарантии – в уравниловку и иждивенчество. Коварная диалектика подобных превращений подвела общество к той критической черте, за которой гипертрофия социальных ценностей начала бросаться в глаза, провоцировать двойную мораль и массовое лицемерие и тогда, в конце концов, произошел идеологический откат от социалистических ценностей к ценностям капиталистическим, от социалистической идеологии к идеологии буржуазной» [66, с.402–403].

Субъективные ошибки и просчеты со стороны руководства в организации хозяйственной жизни страны усиливались объективно растущей сложностью экономики. Если в 30–50-е годы, в период экстенсивного развития народного хозяйства, затраты и результаты в основном совпадали, а плановая система работала достаточно успешно, то в 60–80-е годы ситуация коренным образом изменилась. Развитие научно-технического прогресса, переросшего в середине XX века в НТР, предъявило к организации и планированию производства совершенно новые требования. Однако прежняя практика планирования «от достигнутого» не просто не способствовала, а

препятствовала любым инновациям. Если в 1960 г. доля интенсивных факторов в общем приросте национального дохода СССР составляла 40%, то в 1989 г. – 25%. Материалоемкость продукции за этот период времени не сократилась, а даже выросла на 3,4%. В начале 80-х годов материалоемкость национального дохода СССР была вдвое выше, чем на Западе [65, с.26]. Невосприимчивость сложившейся системы планирования и организации производства к инновациям усугублялась объективным фактором отсутствия конкуренции между предприятиями. Интеллектуалы-хозяйственники понимали настоятельную необходимость реформирования экономики.

Первой попыткой модификации советской экономической системы была реформа Н.Хрущева 1957 года, согласно которой с целью усиления среднего звена и передачи основной части функций управления и планирования на места вместо отраслевых министерств были созданы совнархозы. Однако последние, проявив свою неэффективность, вскоре были упразднены. Управление народным хозяйством вновь вернулось к отраслевому принципу, восстановив систему министерств. Второй попыткой модификации стала косыгинская реформа 1965 года. Она была наиболее смелой, тщательно подготовленной и экономически сильной по заложенному в нее потенциалу совершенствования и, как следствие, повышения эффективности производства. Суть реформы состояла в стимулировании инициативы людей на основе повышения заинтересованности предприятий в их экономическом развитии, резком сокращении централизованно спускаемых плановых показателей для предприятия и переходе от безвозвратного финансирования капитальных вложений из госбюджета к долгосрочному кредитованию и использованию собственных средств. В отличие от большинства руководителей высшего эшелона того времени Председатель Совета Министров СССР А.Косыгин, отдавая должное возможностям планового хозяйства, считал, что сложившуюся в Советском Союзе экономическую систему надо было серьезно

лечить, не стесняясь использовать накопленный мировой опыт. Он верил в разум человечества, которое рано или поздно придет к идеальной организации, вобравшей в себя все лучшие достижения социализма и капитализма, и считал необходимым изменить чрезмерно централизованную систему управления, сочетать в государстве все формы собственности и типы организаций, эффективно использовать товарно-денежные отношения, активно внедрять в производство достижения НТР [67, с.202–203, 130]. Однако довести реформу 1965 года до завершения, к сожалению, не удалось. Вскоре она была свернута, и не столько по причине просчетов, сколько из-за политических соображений, встретив сопротивление многих руководителей партии в центре и на местах, считавших, что административно-командные методы управления экономикой удобнее и привычнее предлагаемых реформой институциональных перемен. Вторая экономическая реформа А.Косыгина 1979 года, хотя и была продумана еще тщательней, чем предыдущая, и учитывала ее недостатки, в отличие от получившей широкую известность реформы 1965 года, прошла почти незамеченной, оставшись в основном на бумаге*.

В стране процветал «застой». Слабость первых лиц приобретала все более уродливые формы – к низкому уровню образованности и компетентности добавилось недопустимое для государственных деятелей неудовлетворительное состояние их здоровья. Страна, ее экономи-

* О реформе 1979 года и ныне мало кто знает. Это была единственная реформа за все годы советской власти, к реализации которой даже не приступили. Вина и ответственность за это лежит исключительно на ЦК КПСС, и прежде всего его экономическом отделе. А ведь по расчетам Д.Валового, опиравшегося на реальные достижения Щекинского комбината «Азот» и столичного объединения им. С.М.Кирова, которые использовали лишь отдельные положения этой реформы, если бы она была реализована, «то к 2000 году объем ВВП в СССР вырос бы в 2–3 раза и значительно превзошел уровень США» [68, с.174].

ческая и социальная политика нуждались в больших переменах, глубокой институциональной реконструкции. Как пишет Е.Суименко, «становилось все более очевидным, что предотвращение надвигающейся катастрофы могло стать возможным при условии инъецирования в экономику и социальные отношения реально сложившегося социализма недостающих для его динамической устойчивости хозяйственной гибкости, маневренности и подлинной соревновательности» [66, с.358]. К середине 80-х годов в общественном мнении сформировалось два принципиально различных подхода к общественным преобразованиям. В первом подходе, ориентированном на демократизацию социалистических механизмов хозяйствования и совершенствование регулирования экономики, были заинтересованы «низы». Во втором, рыночно-частнособственническом подходе, который бы под маской перестройки «государственного» социализма в «демократический» просто бы его демонтировал и проложил путь либерализации экономики, были заинтересованы «верхи», увидевшие в нем возможность быстрого обогащения и легитимации своего господствующего положения [66, с.359]. Именно он и был взят на вооружение М.Горбачевым.

Следует отметить, что внешне наблюдаемая перестройка экономического мышления М.Горбачева прошла несколько этапов – от идеи ускорения, популистских лозунгов «Больше демократии, больше социализма!» (1985–1986), через введение новых условий хозяйствования в связи с переводом предприятий на хозрасчет (1987–1989) – к переходу от планово управляемого народного хозяйства к рыночной, точнее, капиталистической экономике (1991). Казавшиеся прочно устоявшимися социалистические порядки хозяйствования подверглись быстрому разложению, и произошел возврат к более привычным для людей, по замечанию Д.Норта, ограничениям, переориентировавшимся в своем поведении с идеологических позиций на позиции индиви-

дуальной максимизации дохода [24, с.117, 169]. Видимо, Д.Норт был прав, когда, используя и высоко оценивая теоретическое наследие К.Маркса, подчеркивал следующее: «Ошибочность марксистской теории состоит в том, что для достижения тех результатов, которые она предусматривает, потребовалось бы внести фундаментальные изменения в человеческое поведение. Но даже после 70 лет социализма мы не располагаем свидетельствами о том, что такие изменения действительно имеют место» [24, с.169]. Горбачевские реформы второй половины 80-х годов стали третьей, наиболее радикальной попыткой модификации советской экономической системы. Их радикализм приобрел характер революционных институциональных изменений – советская экономика была демонтирована, Советский Союз распался (декабрь 1991 г.).

Исходным пунктом формирования национальной экономической системы Украины стала декларация о государственном суверенитете, принятая 16 июля 1990 г. Верховной Радой Украины. 3 августа 1990 г. был принят закон «Об экономической самостоятельности Украинской ССР», согласно которому предусматривалось право Украины на долю в общесоюзном богатстве, а также возможность создания самостоятельных банковской, ценовой, финансовой, таможенной, налоговой систем, формирования государственного бюджета и, при необходимости, введения собственной денежной единицы. 1 ноября 1990 г. Верховной Радой была одобрена Концепция перехода Украины к рыночной экономике, а 24 марта 1992 г. ею были утверждены Основы национальной экономической политики Украины [см. подробнее: 64, с.77–79]. В 1990–1991 гг. в Украине был принят ряд законов системного характера: «О собственности», «О бюджетной системе Украины», «О предпринимательстве», «О предприятиях в Украине», «О ценных бумагах и фондовой бирже», «О занятости населения» и др., утверждавший «сверху» новый институциональный порядок функционирования рыночной (капиталистичес-

кой) экономики*. По мнению украинских ученых, эти законы сыграли большую роль в понимании сути рынка и рыночных преобразований. По своему содержанию они были ориентированы на теоретически классическую модель рынка, что породило несоответствие между новым законодательством и реальной экономической практикой [64, с.79–80].

Свое движение к капиталистической экономике Украина начала, не имея ни сильного государства, ни гражданского общества, ни первоначальных капиталов и рынков. Как писал Л.Кучма, «мы входили в рынок очертя голову», не то, что без длительной, а вообще без всякой подготовки, не имея целостной стратегии и тактики трансформации, копируя «чужие» законы и опираясь на непроверенные мифы [69, с.172]. Один из таких мифов, активно внедряемых в общественное сознание, утверждает неизбежность капитализации Украины как естественный путь ее возвращения в лоно мировой цивилизации. Однако признание действительно имевших место и продолжавших накапливаться проблем и противоречий системы организации жизни и хозяйствования в бывшем Советском Союзе и предлагаемые рецепты лечения этой системы – вещи разные. Как в строительстве решение о полном, частичном сносе или реконструкции здания принимается, исходя из поставленных конечных целей, анализа соответствия имеющихся конструкций целевым задачам и экономической целесообразности, так и в социальной жизни ее архитекторы, как правило, сознательно применяют именно те средства, которые наиболее отвечают их целевым установкам.

Ведь при всем внешнем сходстве конструктивного синтеза социалистической и капиталистической систем суть

* Новые формальные институты стали закладываться еще в последние годы существования Союза (Закон о государственном предприятии (1987 г.), Закон о кооперации (1988 г.)). Их введение, несмотря на определенные позитивные перемены, в целом привело к полной утрате контроля над ценами, открыло ворота для создания параллельно с государственными частными структурами, резко криминализовало обстановку.

и результаты институциональных заимствований в зависимости от доминирующих институтов различны. Капитализированный социализм принципиально отличается от социализированного капитализма иной социально-экономической основой. Результат, как и в медицине, зависит от дозы институционального «инъекционирования». Говорить же о том, что у нас не было другого пути, весьма некорректно. Иной путь был. Как утверждает академик НАН Украины Ю.Пахомов, «советская экономика в случае применения к ней адекватных приемов и рецептов довольно легко поддавалась успешному (в отличие от нынешних времен) рыночному реформированию, сходному в чем-то с китайским вариантом» [63, с.395]. Но история не знает сослагательного наклонения, хотя она имеет богатый опыт успешного реформирования и нарабатанный арсенал общих правил проведения реформ.

Разные исследователи предлагают отличающиеся между собой перечни по количеству необходимых условий успешного реформирования*. Независимо от степени

* Украинские экономисты И.Бураковский и В.Новицкий выделяют три основных составляющих успешных реформ: 1) наличие тщательно разработанной стратегии реформирования и ее последовательная реализация; 2) благоприятная для реформирования внешняя и внутренняя среда; 3) способность реформаторов адекватно реагировать на изменения внешней и внутренней ситуации для обеспечения непрерывности трансформации. «Отсутствие хотя бы одной из названных составляющих ведет если не к провалу реформ, то к их замедлению» [64, с.74]. По мнению украинских социологов Е.Иваненко, Н.Сакады и В.Тарасенко, технологически взвешенная реформа должна отвечать 10 «идеальным» критериям оптимальности. Это означает, что реформа как форма социальной эксперименталистики, должна быть: 1) обеспечена научно обоснованной концепцией и являться ответом на насущную потребность общества в изменении того или иного социального института, системы, процесса; 2) социально легитимной (принятой массами, которые ожидают от нее определенной пользы); 3) не противоречащей имманентной природе и интересам объекта, подлежащего реформированию; 4) юридически легитимной (опираться на правовые основы, механизмы контроля и ответственности); 5) материально обеспеченной (кадрами, ресурсами); 6) оптимально спланированной по срокам внедрения; 7) реализованной при помощи адекватного механизма; 8) результативной; 9) социально приемлемой по цене; 10) социально справедливой [70, с.131].

детализации этих условий главными составляющими оптимального реформирования являются следующие. Прежде всего, должна быть тщательно разработана сама концепция реформы как институциональных изменений, отвечающих на возникшие потребности в развитии общества, определены ее конечные и промежуточные цели, конкретные этапы и способы проведения. На всех этапах своего осуществления реформа должна иметь своим следствием эволюцию, а не инволюцию, способствовать экономическому росту и повышению качества и уровня жизни людей. И хотя реформы идут, как правило, всегда «сверху», для своего успеха они должны встречать отклик в широких массах, отвечать ожиданиям людей и тем самым порождать у них заинтересованность в таком социально-экономическом поведении, которое соответствует и способствует осуществляемым институциональным преобразованиям. Только на фоне доверия к реформам и реформаторам возможна массовая поддержка реформ. Кроме того, исторически выверенной организационной предпосылкой успешного реформирования является обеспечение государственного и общественного порядка. Это прекрасно понимал еще столетие тому назад П. Столыпин, считавший необходимым вначале установить порядок, а затем проводить реформы. Этого правила мудро придерживался и Дэн Сяопин*.

В ходе трансформации украинского общества из общества государственного социализма в капиталистическое (хотя на первых этапах этой беспрецедентной социально-экономической трансформации представители высших эшелонов государственной власти официально уходили от адекватной оценки и характеристики ее сути) отсутствовали все основополагающие принципы социально-результативного реформирования. Вместо тщатель-

* «Когда Дэн Сяопину предложили начать с демократических реформ, он сказал: «Нет! Реформы потом! Давайте сначала наведем элементарный порядок в экономике»» [63, с.428].

ного анализа ситуации, сложившейся в Украине после распада Союза, и разработки собственной национальной, не по названию, а по сути, программы реформ, украинские «реформаторы» стали бездумно внедрять заимствованные у МВФ «универсальные» монетаристские рецепты. При этом они пренебрегали не только необходимостью конкретно-исторического подхода к анализу ситуации (еще Цицерон указывал, что не все подходит всем), но и простым здравым смыслом изучения последствий действия этой модели в других странах мира.

Неолиберальная реформаторская модель МВФ, применявшаяся в десятках стран Латинской Америки, Азии и Африки, не дала ожидаемых результатов, о чем, анализируя тридцатилетний опыт ее применения, прямо говорил Дж.Стиглиц, главный экономист Всемирного банка. Напротив, страны Юго-Восточной Азии, проигнорировавшие монетаристские рекомендации международных институтов, добились заметного успеха. Ю.Пахомов, анализируя последствия применения этих рекомендаций в принявших их странах и достижения государств, сумевших эти рецепты отторгнуть (среди которых ученый называет не только Японию, Китай, новые индустриальные страны Юго-Восточной Азии, но и Египет, Турцию, Испанию и, как это ни кажется странным на первый взгляд, Польшу, Чехию, Венгрию, Словакию), дает нелицеприятную оценку Украине, которая «надела предлагаемую ей реформаторскую униформу с истовым благоговением перед новыми (западными) хозяевами», несмотря на тройную неадекватность этой модели украинской почве* [63, с.390–393].

* Речь идет, во-первых, о выявившихся недостатках самой модели и необходимости избирательного, а не тотального применения отдельных монетаристских рецептов, во-вторых, о специфике украинской экономики и, в третьих, о «неграмотности» наших реформаторов и, как следствие, избранных ими наихудших из возможных способов реформирования. «Именно экономика Украины менее, чем какая-либо другая (в том числе латиноамериканская и даже чешская или

На фоне отсутствия четкой концепции реформ, формальной переориентации с одной модели развития на другую (монетаристскую, институциональную, инновационную) и постоянной, практически ежегодной смены правительственных команд говорить о каких-либо временных планах и этапах реформирования вообще не приходится. О периодизации реформ говорят, как правило, лишь постфактум. Так, важнейшая составляющая капиталистической трансформации – приватизация – прошла несколько этапов. Началась она с концепции разгосударствления и приватизации предприятий, земли и жилья (1991), согласно которой каждый гражданин Украины имел право на часть государственной собственности, приватизируемой двумя способами – бесплатно и за деньги. На первом этапе (1992–1994) приватизация осуществлялась в основном неконкурентными способами – посредством выкупа трудовым коллективом или аренды с выкупом. На втором этапе (1995–1998) развернулся процесс массовой ваучерной приватизации – использование приватизационных бумаг для привлечения широких масс населения к приобретению акций пред-

польская), подходила для этой модели. И дело не только в том, что наличие в Украине высокоразвитого индустриального ядра, а также первоклассной науки и образования требовали проведения в ней трансформаций, близких к тем, что делались в этом направлении на Западе. Украину вместе с тем отличало, скажем, от той же Польши не только нечто “высокое”, но и “низкое”, тоже не поддающееся чисто монетаристскому реформированию. Речь идет о неподатливой для рынка чрезмерной утяжеленности и тотальной монополизации украинской экономики; о большом удельном весе в ней ВПК; о засоренности индустриального пространства промышленными отходами; о многочисленных дисбалансах и диспропорциях и, главное, об изначальном отсутствии даже зачатков рыночной среды, что означает отсутствие рыночно ориентированного сектора, частной собственности, конкуренции, инфраструктуры рынка и т.д. Наконец, пагубно сказалась на возможности реформирования по этой модели и неподъемная для монетарных регуляторов социальная нагрузка на бюджет» [63, с.393].

приятый. В это же время началась разработка процедур индивидуальной приватизации больших предприятий. И хотя в результате широкомасштабной ваучерной приватизации миллионы граждан Украины, формально став «бумажными» собственниками, вопреки своим ожиданиям, так и не стали реальными собственниками, запущенный маховик приватизации продолжал наращивать обороты. Денежная приватизация, начавшаяся в 1999 году и продолжающаяся по сегодняшний день, стала неотъемлемой частью экономической жизни страны и постоянным источником пополнения доходной части ее бюджета. Формально ставились стратегические задачи поиска наиболее выгодных инвесторов, в том числе из зарубежья, с целью реконструкции, модернизации и повышения эффективности имеющегося производства, а фактически на фоне все усиливающегося отчуждения общества от государства и власти шел циничный захват эксгосударственной собственности и экономических ресурсов Украины. Население просто ставилось перед фактом приватизации крупнейших, стратегически важных для страны объектов без какой-либо возможности влияния на эти процессы*.

* Как пишет украинский экономист, академик НАН Украины А. Чухно, «трудно постичь, как случилось, что народы (речь идет об украинском и других народах постсоветских республик. – Т.П.), которые имели высокий образовательный и профессионально-квалификационный уровень, развитое чувство достоинства, на протяжении нескольких лет были лишены прав на общегосударственное имущество, созданное и их трудом, а основная часть национального богатства оказалась в руках весьма ограниченной группы людей. Как получилось, что к этим народам были применены примитивные, но радикальные экономические реформы, приведшие к их обнищанию и ограблению стран. Вместе с разрушением государственного и социально-экономического строя произошло превращение граждан в наемную рабочую силу частных собственников, которые захватили государственные предприятия и присвоили их. В то же время подавляющее большинство населения было лишено не только социального обеспечения, но даже права на работу. Государство, которое прояв

При этом крайне неприглядно выглядит роль государства, призванного регулировать экономические преобразования, четко определять правила поведения хозяйствующих субъектов и контролировать их соблюдение, всесторонне учитывать экономические интересы разных социальных групп и обеспечивать на деле социальную ориентированность реформ. Вместо усиления роли государства, которое в условиях переходного периода, помимо функций общего порядка (национальная оборона, охрана общественного порядка, развитие фундаментальной науки, государственное управление, охрана природы и т.д.), свойственных стабильной социально-экономической и политической системе, должно выполнять целый ряд специфических функций, направленных на создание рыночной экономики и социальную защиту населения от ее негативных воздействий (спецификация и защита различных видов собственности; разработка новых экономических правил; развитие институциональной инфраструктуры рыночной экономики; поддержка конкурентной среды и др.), украинское государство продемонстрировало свою слабость. Во-первых, изначально неправильно, вульгарно было понято и реализовано либеральное положение о невмешательстве государства. В украинском обществе государство даже не выполняло роли «ночного сторожа», а тихо, якобы со стороны наблюдало за происходящей «квазиколлективистской и воровской», по оценке Ю.Пахомова, приватизацией [63, с.434], нередко на деле способствуя разворовыванию государственной и коллективной собственности. Мировая же история многократно и убедительно показала, что к рынку нет «рыночной дороги», а есть проторенный путь

ляло патерналистскую заботу о людях, об их жизни и труде, превратилось в чужую, коррумпированную власть, служащую олигархам и равнодушную к правам и свободам людей. Человек, который раньше был уверен в том, что его права и интересы защищены, в настоящее время оказался бесправным и бессильным перед разного рода чиновниками и бюрократами» [71, с.37].

институционализации рыночной экономики при активном участии и помощи государства. Во-вторых, государство выявило свою неспособность по установлению четких и эффективных экономических правил*. В-третьих, государственная власть оказалась зачастую без «власти» в смысле бессилия перед массовым несоблюдением государственных решений (по защите частных контрактов в качестве третьей стороны и даже в роли непосредственного контрагента, по выполнению судебных решений** и т.п.).

Казалось бы, государство должно было выработать иммунитет от болезни неадекватного заимствования. Однако несмотря на собственный опыт поспешного и неэффективного копирования чужих законов, уже неоднократно критически оцененного, в том числе высшими руководителями государства [69, с.166–167], знание исторического примера обращения в середине 90-х годов пяти видных американских экономистов – лауреатов Нобелевской премии к бывшему президенту России Б.Ельцину с предостережением не слушать Дж.Сакса и ему подобных, следование советам которых способствует развалу экономики [65, с.135; 66, с.342; 72, с.61], зарубежные советники по-прежнему пытаются активно

* Вместе с тем нельзя преуменьшать интеллект украинской нации и имеющийся потенциал институциональных новаций. Так, несмотря на некоторые недоработки и противоречия с другими законодательными документами, Хозяйственный кодекс Украины получил высокую оценку в ЕС и странах СНГ как в полной мере соответствующий в области законодательной техники мировым и европейским стандартам. По мнению российских исследователей, украинское хозяйственное право базируется на идеях национальной философии хозяйствования, исходит из традиционных духовно-нравственных ценностей нашего народа, социально ориентирует экономику и может служить достойным примером в проведении кодификации хозяйственного законодательства [72, с.61].

** По данным бывшего министра юстиции А.Лавриновича, в Украине в 2002–2003 годах выполнялось только каждое четвертое судебное решение [73, с.19].

участвовать в экономической жизни Украины. «В начале 2005 г. группа иностранных советчиков под лирическим названием “Голубая лента” дала нашему Президенту и Правительству сразу 100 рекомендаций по проведению (в предложенный ими же срок) “новой волны реформ”, по содержанию напомилавших новое цунами образца начала 90-х годов» [72, с.60]. В связи с нестабильностью нашего законодательства «”советники”, наряду с другими мерами, рекомендуют без каких-либо обоснований заменить Хозяйственный кодекс Украины “пакетом коммерческих законов” неведомого содержания» [72, с.61]. Все это говорит о кризисном состоянии государственного регулирования процесса становления социально ориентированной рыночной экономики.

Принцип сочетания государственного регулирования экономики и рыночной саморегуляции законодательно закреплен в Хозяйственном кодексе Украины. Следует отметить, что граждане Украины в своем большинстве поддерживают именно этот принцип хозяйствования как наиболее оптимальный, позволяющий максимально эффективно использовать «сильные» стороны и государства, и рынка, и при этом свести к минимуму их «слабые» места и негативные эффекты. Доля граждан, которые считают, что нужно вернуться к прежней плановой экономике (думаем, что определенными изменениями в формулировке вопросов мониторинга по поводу отношения населения к экономическим преобразованиям в Украине можно пренебречь), остается в течение всех лет мониторингового исследования почти неизменной и составляет приблизительно треть или немного меньше трети опрошенных. Среди молодежи лиц с такими установками меньше, чем среди представителей среднего и старшего возраста, – близко одной пятой, а среди старшего поколения, напротив, существенно больше. Незначительная часть населения (5–7%), почти независимо от возраста, тяготеет к рыночной психологии и считает, что все должен регулировать исключительно рынок, а участие государства в экономике нужно минимизиро-

вать. Большинство респондентов (почти половина, а среди молодежи даже немногим более половины опрошенных) поддерживают идею сочетания государственного управления и рыночных методов ведения хозяйства.

Наряду с общей характеристикой экономического сознания населения, важно было посмотреть, какие перемены произошли во взглядах людей в пределах одного и того же поколения. В идеале для решения этой задачи необходимо было бы провести специальное лонгитюдное исследование. В условиях же отсутствия классического длительного наблюдения за одними и теми же социальными группами попробуем проанализировать произошедшие изменения на основе сравнения ценностных ориентаций репрезентативных групп двух поколений – младшего и среднего возраста времен начала постепенной капитализации страны (1992) и условно «тех же» групп, в качестве которых предлагается рассматривать, соответственно, группы среднего и старшего возраста после первого цикла смены поколений (2006).

Полученные данные свидетельствуют о качественных изменениях во взглядах людей на само содержание институциональных трансформаций (*табл. 3.3*). Во-первых, в пределах одних и тех же возрастных групп за годы рыночных реформ многократно сократилась доля людей, ориентированных исключительно на рынок, и заметно выросла доля тех, кто считает необходимым вернуться к плановой экономике. Сравнение этих двух противоположных альтернатив во взглядах людей показывает принципиальные изменения их ценностных ориентаций относительно методов хозяйствования: если в начале 90-х годов среди людей среднего возраста, и особенно среди молодежи, преобладали ориентации на рынок, то сегодня, на базе практического опыта жизни в условиях рынка среди обеих генераций ориентации на плановую экономику доминируют над «чистыми» ориентациями на рынок. Во-вторых, заметно большее распространение получила сама идея соединения государственного управления и рыночных методов хозяйствования, особенно среди тех,

кто свою рыночную социализацию начал в возрасте до 30 лет. Сегодня среди них каждый второй считает необходимым именно такое направление институциональных перемен. Взгляды представителей среднего поколения 90-х годов за эти годы изменились несколько с другим акцентом. На фоне общего уменьшения «ценности» рынка увеличилась доля тех, кто не знает, каким должно быть участие государства в экономике, выросла доля ориентированных на смешанный механизм управления и на этом фоне доминирующей стала идея возвращения к плановой экономике. Такие изменения ценностных ориентаций стали следствием проведения рыночных преобразований, не отвечающих ни интересам людей, ни их изначальным надеждам на «рыночное чудо».

Таблица 3.3

Изменения ценностных ориентаций людей по поводу участия государства в управлении экономикой за период 1994–2006 годов (%)

<i>Ценностные ориентации людей (варианты ответов: без скобок – 1994; в скобках – 2006 г.)</i>	<i>Возрастные группы</i>			
	<i>молодежь до 30 лет, 1994</i>	<i>30–54 года, 2006</i>	<i>30–54 года, 1994</i>	<i>55 лет и старше, 2006</i>
Необходим полный переход к рынку (Необходимо минимизировать участие государства – все регулирует рынок)	43,4	5,1	32,2	2,4
Необходимы отдельные изменения (Необходимо соединить государственное управление и рыночные методы)	22,7	53,4	24,0	35,4
Нам необходимо вернуть экономику в то состояние, в котором она находилась до начала преобразований (Необходимо вернуться к плановой экономике на основе полного государственного учета и контроля)	16,4	28,6	28,1	41,5
Трудно сказать	13,9	11,2	12,0	19,3

Как видно, рационализм обыденных суждений украинских граждан оказался выше «мудрости» наших реформаторов, положивших в основу экономических реформ рыночный фундаментализм без адекватного понимания специфики природы современной экономики как смешанной, базирующейся на взаимодействии рыночного и государственного регулирования, и, как следствие, особой и очень важной роли государства. Как с горечью констатирует А. Чухно, «к сожалению, не хватило понимания этих сложных диалектических процессов, что в совокупности с общим низким уровнем управления экономикой обусловило страшную цену, которую заплатил народ за недостаточную компетентность и непрофессионализм власти» [74, с.63]. И далее академик НАН Украины подытоживает: «Все это привело к тому, что под лозунгом рыночных реформ произошло массовое ограбление народа. И более того – вследствие этих реформ была создана система производственных отношений и механизм функционирования экономики, которые не обеспечивают ее подъема, выход Украины в число передовых, развитых стран, а наоборот, превращают ее из относительно индустриально развитой страны в отсталую, да еще и с экономикой сырьевой направленности. Вместо повышения эффективности экономики произошло ее резкое падение, вместо экономического роста – неслыханный спад производства, вместо научно-технического развития – разрушение высокотехнологичного производства, быстрый износ и моральное старение основных фондов, большая утрата первоклассных специалистов и ученых, а в результате появились “лежащие” предприятия и необрабатываемые поля» [74, с.65]. Об эффективности государственного вмешательства заставляют задуматься и данные, приводимые российскими исследователями, согласно которым потери от реформ в Украине выше, чем в России, при существенно более высоком уровне в первой государственного вмешательства [52].

Следует подчеркнуть, что осуществляемые реформы с самого начала не способствовали экономическому рос-

ту и повышению качества и уровня жизни людей. Более того, они привели к глубокому экономическому кризису, остановке, разворовыванию и даже ликвидации производственных фондов, институционализации бедности как нормы поведения и мышления большей части населения страны. Как признал экс-президент Украины Л.Кучма, результатом наших реформ стали «ускоренная разбалансировка и частичный развал народного хозяйства», контрасты в материальном положении различных слоев населения, превышающие порог социальной стабильности [69, с.167, 179]. Наши реформаторы исходили из формулы: сначала реформы, потом решение социальных задач, что аналогично реформам за счет социальных задач. Такая философия реформирования в корне противоположна реформам, которые осуществлялись, например, немецким канцлером Л.Эрхардом в 60-е годы, или президентом США Ф.Рузвельтом в 30–40-е годы*. Невольно вспоминаются и значительные результаты социальных реформ Р.Оуэна, проведенных в начале XIX века в небольшом шотландском городке Новый Ланарк и опередивших свое время на целый век.

Не случайно сегодня многие ученые сложившуюся в результате трансформирования социальную реальность оценивают как инволюцию, а не эволюцию. Так, украинский социолог В.Хмелько, анализируя изменения в макроструктуре общественного труда, пришел к выводу о том, что за годы независимости в Украине произошел

* Среди основных идей «нового курса» Ф. Рузвельта наряду с государственным регулированием, борьбой с экономической преступностью, ограничением деятельности монополий следует отметить задачу преодоления бедности. Обосновывая свою концепцию свободы от нужды, Ф.Рузвельт говорил: «Мы пришли к ясному осознанию того факта, что подлинная индивидуальная свобода не может существовать без экономического обеспечения и независимости. Нуждающиеся люди не являются свободными. Голодные и не имеющие работы люди служат материалом, из которых создаются диктаторские режимы» [49, с.173].

процесс макросоциальной инволюции. Вместо продвижения от индустриально-аграрной стадии, на которой наше общество находилось до обретения независимости, к индустриально-информационной, произошло движение в обратном направлении, возвращение к аграрно-индустриальной стадии макросоциальной эволюции, на котором украинское общество находилось в середине 60-х годов прошлого века [75, с.6–9]. Об инволюционном движении пишет и Е.Суименко. Он считает, что переживаемая нами диалектика исторического процесса представляет собой «инволюционное движение ослабленного от своих односторонностей советского социализма к капитализму, движущемуся, в свою очередь, в глобальном масштабе, к социализму более высокого уровня» [66, с.318]. Что же касается непосредственно современного состояния Украины, то он определяет его как инволюционную конвергенцию, в которой «сходятся худшие черты капитализма, как бы реконструирующие нонэтатистский период его “дикой свободы”, с худшими чертами социализма, воспроизводящими феодально-бюрократические отношения внеэкономического принуждения» и называет его с известной долей условности феодальным или феодализованным капитализмом [66, с.378, 384, 386].

Об инволюции, а не эволюции, как следствии рыночных реформ, проведенных на постсоветском пространстве, писал и А.Панарин. При этом он подчеркивал их двойной отрицательный эффект – деиндустриализацию, снижение экономического развития и глубокий кризис социальной жизни общества, десоциализацию личности, «социокультурное и материальное оголение людей» [76, с.91, 99, 131]. Просто блестящей можно назвать идею М.Буравого сравнить не только процессы, описанные К.Поланьи в его знаменитой «Великой трансформации», но и озаглавить свою статью, посвященную анализу рыночных преобразований в России (что в полной мере можно ретранслировать и на Украину), «Великой инволюцией» [77]. Тем самым он подчеркнул прин-

ципиальное различие последствий этих одинаковых по названию перемен: если рыночная конкуренция времен первоначального накопления капитала в Англии вела к трансформации производства и росту его эффективности, то захват и перераспределение собственности в процессе перехода от государственного социализма к капиталистическому устройству привело к разрушению и спаду производства. Сторонники продолжения рыночных реформ любой ценой нередко апеллируют к мифу о неизбежной норме трансформационного спада, что противоречит не только здравой логике институциональных перемен эволюционного характера, но и истории успешного реформирования в других странах. «Опыт Китая, – пишет А. Чухно, – а также Вьетнама, который также идет путем последовательности и упорядоченности реформ, доказал, что становление рыночной экономики в этих странах происходит без так называемого трансформационного спада» [71, с.42]. Нельзя не согласиться и с его утверждением о том, что либерализация экономики – это, действительно, необходимое условие рыночной трансформации, но главное то, как она осуществляется.

Сегодня практически ни у кого из отечественных и зарубежных аналитиков нет сомнений в провальном характере безграмотно проведенных экономических реформ, непродуктивности и социальной деструктивности приватизации как их центрального звена, противоречии результатов исходным целям реформирования. Сами реформаторы стали называть созданное в результате общество «диким» и «олигархическим» капитализмом, с высокой степенью криминализации. Аналогичные оценки дают и зарубежные ученые: «дикий протокапитализм» (М. Кастельс) [78, с.479], «грабительский капитализм» (Дж. Сорос*). Несмотря на очередной внушае-

* «Такое устройство справедливее было бы назвать грабительским капитализмом, поскольку самым эффективным способом накопления частного капитала, начиная практически с нуля, стало присвоение государственной собственности» [79, с.173].

мый нашему населению миф о повсеместно нечестном характере первоначального накопления капитала как некоей исторической «норме», вульгарному и бандитскому накоплению капитала в рамках нашей приватизации нет оправдания ни с позиций западноевропейского опыта, ни нашей собственной истории.

В условия приватизации изначально была заложена основа для резкой дифференциации собственников. Имеется в виду невысокая цена ваучеров, которая, с одной стороны, не позволяла основной массе населения их использовать для создания собственного бизнеса или реального участия в акционерном капитале крупного предприятия (и таким образом реализовать свою долю прежней общенародной собственности), а с другой – способствовала их быстрому отчуждению в пользу «умеющих крутиться» предприимчивых субъектов и будущих олигархов*. Приватизационный беспредел привел к тому, что 80% реального экономического потенциала Украины оказалось в руках 20 «семей-кланов», а для подавляющего большинства населения остались остальные 20% [81]. Кроме того, как указывает В.Будкин, «особенностью российской и украинской моделей приватизации были ее целенаправленная “открытость” для узкого круга приближенных к власти лиц, а также прямое вмеша-

* Рыночная цена одного ваучера не подымалась выше десяти долларов. «Это дает максимальную стоимость всей государственной собственности Украины \$520 миллионов – 5 дворцов “Украина” и 5 майданов Незалежности. Этот же механизм был использован в большинстве стран СНГ. Збигнев Бжезинский неоднократно называл его “величайшим мошенничеством в истории человечества”. В результате на просторах СНГ возникло общество с громадной разницей доходов. В свободных демократических странах соотношение между 10% самых богатых и 10% самых бедных слоев населения обычно не превышает 5–10 раз. В Финляндии, например, богатые богаче бедных в 5,8 раза... В США это соотношение равно 9,8, в России – 20. Украинские данные в Госкомстате отсутствуют, а ГНАУ их тщательно скрывает. По нашим оценкам эта цифра составляет 22–23 и опасная тенденция нарастает» [80].

тельство в распределение собственности всей вертикали бюрократического аппарата, что привело к какому-то “феодалному” принципу наделения собственностью» [82, с.43].

Коррупция стала неотъемлемым инструментом приватизации, ее исходной и результирующей составляющей. Для ее характеристики появился даже специальный термин «state capture» (захват государства), означающий возможности влияния на формирование основных «правил игры» через частные платежи власть имущим (продажа парламентских голосов, президентских указов, решений Центрального банка, судов и т.п.). По данным опроса фирм 22 стран с переходной экономикой, проведенного Европейским банком реконструкции и развития в 1999 году, средний индекс «захвата» государства составил 22, в Узбекистане, Венгрии, Словакии и Белоруссии он был самый низкий (6, 7, 7 и 8 соответственно), в Украине и России достиг 32, выше только в Молдавии (37) и Азербайджане (41) [83, с.197]. По данным советника генерального секретаря ООН К.Мижая, индекс коррупции в Украине и России за 1998–2003 годы вдвое превышал соответствующие показатели стран Центральной и Восточной Европы [84].

Коррупция в Украине пронизала все ветви власти, стала институциональной характеристикой экономической среды. При этом, выступая средством осуществления рыночных реформ, она на деле подавляет их, препятствуя развитию и демократии, и рыночной конкуренции. Более того, как подытожила анализ трансформационных процессов украинский аналитик-социолог О.Кущенко, «в отношении Украины вполне можно делать радикальный вывод о том, что на протяжении 1990-х годов здесь произошла новая неономенклатурная революция, в результате которой политический и социальный капиталы бывшей номенклатуры были конвертированы в экономический капитал, а последний смог укрепиться за счет проникновения в политику» [85, с.21]. Формирующийся новый политико-экономический класс (союзы крупных промышленников, банкиров, предпринимате-

лей и постноменклатурной управленческой элиты) начал устанавливать свои «правила игры, позволяющие контролировать важнейшие позиции в политическом поле и использовать государство и механизмы коррупции для захвата бывшей государственной собственности» [85, с.22]. Развернулась настоящая битва за ресурсы, в том числе за землю. Широкие массы простых людей оказались абсолютно отчужденными от власти и проводимых ею реформ. Для населения страны «ресурсы экономической собственности и политической власти оставались практически недоступными, а имеющиеся ресурсы знания и квалификации, ресурсы социальных сетей – недостаточными» [85, с.24]. Настроения людей резко изменили свою тональность: от рыночной эйфории и радужного оптимизма – к массовому разочарованию, накоплению глубокой неудовлетворенности существующей системой и, более того, усилению дестабилизационного протестного потенциала [85, с.24]. По данным фонда «Демократические инициативы», почти две трети украинских граждан (64%) в 2004 году считали, что все, что происходит в Украине, идет в неправильном направлении [86].

Попробуем посмотреть на происходившие в нашей стране перемены глазами самих людей. В рамках опроса, проведенного Институтом социологии НАНУ в 1994 году (N=1200), отношение людей к переменам оценивалось по ряду вопросов. На вопрос о том, какое общество – современное или доперестроечное (с учетом всех позитивных и негативных характеристик) их более всего устраивает, были получены следующие ответы. Каждый второй (49,7%) отдал предпочтение доперестроечному обществу, каждый десятый (11,3%) – современному. Почти каждого третьего (30,6%) ни одно из них не устраивало, 8,4% затруднились с ответом. На прямой вопрос об отношении граждан к переменам в обществе каждый второй подтвердил необходимость этих перемен. При этом 43,3% опрошенных считали, что изменения были необходимы, но не такой ценой, 7,8% приветствовали произошедшие перемены, считая их полностью прогрес-

сивными, несмотря на трудности и недостатки. Пятая часть граждан (19,0%) полагали, что в такой коренной ломке необходимости не было, следовало не разрушать, а улучшать и совершенствовать существовавший порядок жизни. Шестую часть населения (16,8%) вполне устраивала их жизнь, и они с удовольствием вернулись бы во все то, что было в доперестроечный период. Каждому десятому (10,%) было трудно сориентироваться в том, что произошло, 3,1% опрошенных затруднились с ответом.

Детальный анализ групп населения, которые отдавали предпочтение либо прошлому, доперестроечному обществу, либо современному, либо же ни одному из них, был предпринят украинским социологом, специалистом по социальной психологии Е.Злобиной [87, с.232–237]. Она показала, что внутренние ориентации в группе сторонников доперестроечного общества были весьма разноплановыми, далеко не все из них воспринимали социальные перемены только негативно. Почти 30% соглашались с необходимостью этих перемен, но не такой ценой. Более трети (36%) даже отметили важность для них некоторых появившихся новых возможностей, что свидетельствовало о наличии у них определенного адаптивного потенциала. Группу сторонников современного общества составили преимущественно люди молодого и среднего возраста (67% респондентов младше 45 лет), с высоким уровнем образования (66% со средним специальным и высшим образованием). Материальное положение людей в этой группе также было несколько выше – тех, кто считал его плохим и очень плохим, здесь насчитывалось 26%, в то время, как по массиву в целом – 48%. Главными же личностно-субъектными особенностями представителей группы сторонников современного общества были следующие: более высокий уровень отрефлексированности событий (среди них значимо большие доли людей, чем по выборке в целом, могли объяснить себе и другим, что происходило в Украине), более выраженная преимущественная ориентация на будущее и позитивная оценка современной ситуации в плане новых цен-

ных для них возможностей. Что касается третьей группы населения, которую не устраивало ни то общество, что было, ни то, в котором они оказались, то в целом ей присущи те же признаки, что и предыдущей группе сторонников нынешнего общества: более высокий образовательный уровень, меньший возраст и оптимистический взгляд в будущее. Однако, как отметила Е.Злобина, доля тех, кто в этой группе не видел для себя новых ценных возможностей, оставалась достаточно высокой, то есть для успешной адаптации им не хватало умения использовать эти новые возможности. Как пишет автор, недостаточное внимание к теме новых возможностей обусловлено их недоступностью: «то, чем мы реально не можем пользоваться, теряет для нас актуальность...» [87, с.247].

Интересный материал для размышлений дает представленный Е.Злобиной сравнительный анализ мнений экспертов и самих граждан относительно характера участия населения в процессе социально-экономических преобразований и выбора людьми конкретных видов социально-экономического поведения*. Что касается степени адаптации населения к новым условиям жизни, то оценки экспертов совпали с самооценками граждан Украины только по одной категории населения – по небольшой доле тех, кто активно включился в новую жизнь и воспринимал рыночные отношения как естественный способ жизнедеятельности. По двум другим характеристикам рыночной адаптации людей оценки экспертов и населения принципиально разошлись. Эксперты вдвое

* Сравнивались результаты мониторинговых исследований (N=1200), проведенных в апреле 1997 года и в сентябре 1998 года Институтом социологии НАН Украины совместно с Центром «Социс», с оценками экспертов, анкетирование которых проходило в мае 1997 года и в ноябре 1998 года. В качестве экспертов выступили госслужащие разных категорий (от 7 до 2), которые находились в Киеве на учебе. В обоих случаях было опрошено по 79 человек. Возраст экспертов не превышал 45 лет. Задачей экспертов было дать не собственную оценку, а спрогнозировать, представить оценку массового сознания [87, с.278].

преувеличивали численность группы тех, кто находился в постоянном поиске себя в современной жизни, и в то же время вдвое преуменьшали численность тех, кто в ожидании перемен к лучшему не имел желания приспособиваться к сложившейся ситуации (табл. 3.4).

Таблица 3.4

**Оценка адаптации населения
к социально-экономическим преобразованиям***

Степень приспособления к новым реалиям жизни	Всеукраинская выборка (% от общего массива опрошенных, N=1200)		Эксперты (% от опро- шенных, N=79)	
	1997	1998	1997	1998
Активно вошли в новую жизнь, рыночные отношения кажутся им естественным способом жизнедеятельности	7	4	6	4
Находятся в постоянном поиске себя в нынешней жизни	36	39	60	67
Не имеют желания приспособиваться к теперешней ситуации, живут как придется, ожидают перемен к лучшему	45	41	26	23
Затрудняются с ответом	12	16	8	6

* Источник: [87, с.285].

Эксперты не только преувеличивали активность населения в его стремлении к адаптации, но и преувеличивали значимость для людей новых рыночных форм социально-экономического поведения (табл. 3.5). Примерно одинаково, и то лишь в 1997 году, эксперты и население оценили значимость в ежедневной жизни людей их работы на приусадебном участке, даче. В 1998 году были близки их оценки значимости для людей работы на государственных предприятиях и в учреждениях. Что же касается таких новых направлений экономической активности, как работа на частных предприятиях, частная торговля в магазинах или на рынке, челночная

Таблица 3.5
Виды занятий населения в экономической сфере*

Разновидности занятий	Всеукраинская выборка (% от общего массива опрошенных, N=1200)		Эксперты (% от опро- шенных, N=79)	
	1997	1998	1997	1998
Работа на приусадебном участке, даче	60	55	66	78
Работа на государственных предприятиях, в учреждениях	30	30	18	25
Работа на частных предприятиях	8	11	60	26
Занятие челночной торговлей	3	2	48	65
Совместительство на нескольких работах	4	4	42	70
Частная торговля в магазинах, киосках, на рынках и т.д.	5	5	40	57
Работа за пределами Украины (страны СНГ, дальше зарубежье)	2	1	73	54

* Источник: [87, с.287]. Сумма превышает 100%, поскольку респондент мог выбрать несколько вариантов ответа.

торговля, совместительство, работа за рубежом, то здесь расхождения экспертных оценок с реальными практиками людей многократны. Это же касается и оценок желания простых граждан стать собственниками: в отличие от экспертов, полагавших, что такое желание было присуще 28–37% населения, сами люди оценивали свои собственнические устремления намного скромнее – 5–6%. Значимо больше среди населения и доля тех, кто по сравнению с заниженными оценками экспертов, не видел для себя в новых условиях ценных возможностей.

Такие устойчивые переоценки среди экспертов рыночной активности населения, по мнению Е.Злобиной, обусловлены тем, что эксперты «не учитывают того, что население, которое практически никогда не имело действительно высокого уровня жизни и не считает его первоочередной ценностью, склонно лучше страдать от неурядиц, нежели изменять обычный способ мышления и способ жизни. Поэтому активность людей, на которую ориентируются эксперты, не может возникнуть спонтан-

но, а требует специальных стимулирующих действий со стороны государства (та же экономическая и социальная политика)» [87, с.286]. Создается впечатление, что у представителей государственной власти отсутствует адекватное представление о реальном социально-экономическом поведении и настроениях людей. Другой вопрос, с чем это связано – с отсутствием достаточной информации о действительном положении вещей или же с дифференциацией самого социально-экономического пространства, в котором живут реформаторы и реформируемые?

Следует также отметить, что во второй половине 90-х годов росло число граждан, увязывавших улучшение условий своей жизни с ускорением экономических реформ – в 1995 году так считали 22,8%, а в 1997 году уже 34,2%. Параллельно наблюдался рост патерналистских настроений. Так, доля населения, которая возможности улучшения условий своей жизни связывала с регулярностью получения зарплат, пенсий, увеличением и расширением социальных льгот, выросла с 47,2% в 1995 году до 59,8% в 1997 году. Доля же тех, кто для достижения этих целей рассчитывал главным образом на себя, свою активность и умение приспосабливаться к меняющимся условиям жизни, за этот же период времени сократилась с 45,2% до 34,1% [87, с.328]. Интересно понимание людьми факторов, мешающих становлению нормальной жизни в Украине. По результатам мониторингового опроса 1997 года (N=1200) почти каждый второй житель Украины (46,3%) таковым считал недостаток талантливых руководителей. По мнению почти каждого третьего (27,9%), это было связано с сознательным торможением реформ определенными политическими силами. Только каждый десятый (10,4%) увязывал это с психологией, традициями и недостаточным опытом народа. На рекомендации зарубежных специалистов как фактор, мешающий становлению нормальной жизни, указало всего 2,3% опрошенных. 12,0% с ответом затруднились. Как видно, рядовые граждане Украины, не будучи глубоко осведомленными в экономической

теории и процессах реформирования, на обыденном языке понимания происходящего выражали свою готовность к дальнейшему реформированию, но под началом грамотных руководителей, способных не только правильно проводить реформы, но и заботиться о своем народе.

Какими же по весомости виделись населению основные перемены в обществе? На вопрос о том, что наиболее ощутимо изменилось в современном украинском обществе по сравнению с советскими временами, наши соотечественники ответили в 2003 году следующим образом:

• Отношение государства к человеку	41,6%
• Отношения людей между собой	32,1%
• Сами люди	28,3%
• Правила, по которым необходимо действовать, чтобы достичь в жизни успеха	24,9%
• Требования, которые жизнь предъявляет людям	23,2%
• Представления людей о «хорошем» и «плохом»	18,9%
• Возможности для достижения цели	14,3%
• Идеалы общества	11,9%
• Главные жизненные ценности людей	11,8%
• Образцы жизненного успеха	7,8%

Как видно, главные изменения затронули не ценностно-культурные регуляторы, а нормативно-институциональные параметры жизнедеятельности людей, т.е. тот пласт социокультурной системы общества, который объективно, волевым решением реформаторов устанавливался людям «сверху». Вместе с тем, по мнению практически каждого третьего, изменились (или просто полностью до конца раскрылись?) и сами люди, и отношения между ними.

В целом к началу 2000-х годов в Украине четко обозначился перелом в общественной динамике, «связанный с институциональным, структурным и ментальным приспособлением обществ к проникновению рынка, формальных институтов демократии и соответствующих систем ценностей» [85, с.25]. Он совпал как с впервые появившимися в экономике позитивными моментами повышения темпов роста, так и с зафиксированным в многолет-

нем мониторинге некотором улучшении социального самочувствия людей*. Если в 1999 году впервые, начиная с 1995 года, первого года мониторинга социального самочувствия, был зафиксирован, хотя еще в границах негативных значений, но все же некоторый рост его интегрального индекса, то начиная с 2004 года этот индекс достиг нижней границы диапазона среднего уровня (37–43 баллов) [88, с.48]. О постепенной адаптации населения к капиталистическому укладу жизни свидетельствуют и ответы украинских граждан на вопрос мониторинга об их восприятии сложившейся в стране ситуации (табл. 3.6).

Таблица 3.6

**Изменение отношения населения
к ситуации, сложившейся в Украине
в результате институциональных перемен (%)**

<i>Эмоционально-оценочные суждения людей</i>	1998	1999	2000	2001	2005	2006
Все не так плохо и можно жить	4,1	2,7	4,4	5,0	17,9	13,4
Жить трудно, но можно терпеть	30,6	34,1	38,9	38,2	51,4	48,5
Терпеть наше тяжелое положение уже невозможно	59,9	55,1	50,4	49,9	21,1	29,1
Трудно сказать	5,4	7,6	6,1	6,6	9,6	8,9
Не ответили	0,1	0,5	0,2	0,3	0,0	0,0

Если в 2000–2001 годах еще каждый второй житель Украины отмечал, что терпеть сложившееся тяжелое положение уже невозможно, то в 2005 году так считал уже только каждый пятый. При этом примерно на 13%

* Интегральный индекс социального самочувствия (ИИСС) был разработан отечественными социологами Е.Головахой и Н.Паниной, причем в двух вариантах: полном и кратком (в зависимости от количества используемых вопросов-индикаторов – 44 или 20). Диапазон шкалы социального самочувствия ИИСС-20 колеблется от 20 до 60 баллов, где 40 баллов как среднее значение представляет собой условный ноль, ниже которого находятся показатели негативного уровня удовлетворения потребностей людей.

увеличилась как доля тех, кто полагает, что «все не так плохо и жить можно», так и тех, кому жить по-прежнему трудно, но терпеть можно. Некоторый откат такой явно позитивной динамики в 2006 году по сравнению с 2005 годом в значительной степени обусловлен разочарованием результатами «оранжевой революции». Даже если не принимать во внимание однократный «взлет» показателей 2005 года, налицо позитивные изменения в оценках людей. Хотя группа тех, кто считает, что «все не так плохо и жить можно», остается весьма малочисленной, в 2006 году по сравнению с 1998 годом она увеличилась в 3,3 раза. В 2,1 раза уменьшилось число граждан, живущих за пределом терпения, и в 1,6 раза увеличилась доля людей, которые живут трудной жизнью, но в пределах терпимого.

В 2006 году по сравнению с 2005 годом, т.е. всего за год, втрое увеличилась доля людей, которые считают, что они оказались в проигрыше в результате «оранжевой революции» (с 11,7% до 34,7%), и вдвое уменьшилось число тех, кто считает себя в выигрыше (с 32,1% до 16,4%). Но, пожалуй, главными «достижениями» оранжевых реформаторов в массовом сознании стали эфемерность одномоментного перевеса в 2005 году в стране социального оптимизма над устойчивым неверием в улучшение жизни, быстрый возврат к преобладанию пессимистических настроений [88, с.50] и резкое снижение доверия к Президенту. Если в 2005 году, на пике оранжевой волны, Президенту В.Ющенко доверяла беспрецедентно большая доля населения (49,2%), то уже через год за доверие к нему высказалось всего 29,5% граждан Украины. Заметно уменьшилась и доля лиц, которые доверяют другим властным структурам: правительству – с 36,6% до 15,7%, Верховной Раде – с 28,5% до 15,2%. Тенденция недоверия населения к власти вновь возобладала (табл. 3.1), возродив негативную для успешного осуществления в обществе социально-экономических преобразований морально-политическую атмосферу. А ведь по оценкам специалистов предельно-критический

показатель уровня доверия населения к центральным органам власти, свидетельствующий об отчуждении власти от народа, составляет в мировой практике 20–25% [65, с.80]. Верховная Рада Украины из формы представительской демократии, по сути, превратилась в политический клуб олигархов, принимающих необходимые в первую очередь для обеспечения их интересов законы*. Правительство Украины население воспринимает, по данным омнибуса 2007 года, прежде всего как коррумпированное (57,8%) и бандитское (43,6%). Эффективным, ответственным перед народом, справедливым и таким, которое заботится о благе простых людей, его считает мизерная доля украинских граждан (соответственно, 6,0%, 6,6%, 3,2% и 3,7%).

Неслучайно на вопрос мониторинга 2004 года, в чьих интересах прежде всего осуществляются экономические реформы в Украине, только каждый десятый (11,7%) ответил, что в интересах большинства населения. 56,9% украинских граждан считают, что экономические реформы осуществляются в интересах отечественных олигархов, 7,5% – в интересах зарубежных олигархов. Вариант ответа «ни в чьих интересах» выбрали 4,7% опрошенных, почти каждый пятый (18,9%) затруднился с ответом. Еще более резко жители Украины оценивают результаты реформ на селе. По данным того же 1994 года, только 1,1% населения считает, что результатами реформ на селе воспользовались в наибольшей мере рядовые селя-

* Как откровенно писал экс-президент Украины Л.Кучма, «массовое сознание не всегда ясно представляет, какие угрозы таит в себе мощное олигархическое давление на власть. К примеру, стране жизненно необходим какой-то закон, но в случае его принятия олигарх N будет недополучать, условно говоря, по семь миллионов долларов прибыли ежегодно. Осознав это, N с помощью всех имеющихся в его распоряжении рычагов, включая подкуп, шантаж, интриги, компромат, срывает принятие закона. Ему совершенно неважно, что провал закона обойдется его стране в миллиарды. Свои миллионы ему дороже государственных миллиардов» [69, с.173].

не (собственники земельных и имущественных паев). Народ не проведешь, какими бы красивыми речами ни прикрывались истинные устремления реформаторов-охотников за землей. По мнению людей, результатами реформ на селе больше всего воспользовались следующие социальные группы: руководство и специалисты бывших реорганизованных коллективных хозяйств (46,8%), коррумпированные чиновники (35,5%), собственники и руководители вновь созданных сельхозпроизводств (27,5%), бизнес-структуры, коммерческие посредники (21,1%), арендаторы паев (11,3%), фермеры (9,9%), землеустроительные фирмы и коммерческие банки (8,3% и 7,6% соответственно). В массовом сознании фиксируются две тенденции – преобладание негативов в оценке реформ (преимущественно негативно их общий результат оценивают 38,7% украинских граждан, преимущественно позитивно – 4,9%) и непонимание происходящего (каждый третий (35,1%) не знает, как оценить результаты реформ на селе, каждый пятый (21,2%) затрудняется дать им однозначную оценку). Большинство населения высказались против разрушения колхозно-совхозной системы. При этом 37,0% украинских граждан считают, что ее следовало сохранить, реформировав только то, что исторически себя в ней исчерпало, 24,6% полагают, что наряду с коллективными и государственными хозяйствами необходимо было создать конкурента в лице фермеров, агрофирм, кооперативов, хозяйствующих на частной основе. Только 5,0% опрошенных убеждены в необходимости полного отказа от колхозно-совхозной системы. Каждый третий житель Украины (33,4%) просто не знает, следовало ли разрушать эту систему, реформировав сельхозпроизводство.

Но если для рядовых граждан подобное незнание, непонимание простительно, то для реформаторов – и неппростительно, и недопустимо. С первых шагов земельной реформы (Украина, кстати, первой на постсоветском пространстве проложила путь трансформации государственной собственности на землю в частную)

стали очевидны ее крайне разрушительные последствия для сельского хозяйства. На это неоднократно обращали внимание ученые-экономисты, в частности академик И.Лукинов, долгие годы возглавлявший Институт экономики и организации сельского хозяйства, а затем флагман украинской экономической мысли – Институт экономики АН УССР. Как ученый, он понимал необходимость научного обоснования осуществляемых реформ и требовал немедленного изменения экономического курса, переориентацию его по критерию прироста национального конкурентоспособного товаропроизводства. Под его руководством была разработана теория созидательной модели рыночной экономики, предлагались продуманные пути выхода из кризиса. «Однако, – как писал В.Вергунов, – объективные рекомендации мало интересовали власть имущих, у них были другие цели и интересы» [89]. Наши горе-реформаторы не прислушивались к предостережениям и выводам ученых ни на начальном этапе радикализации аграрной реформы (конец 1994 года), сполна обнаружившем деструктивное начало преобразований, ни после «переломного» 2000 года, когда ситуация на селе резко изменилась в результате массовой ускоренной реорганизации практически всех КСП в Украине*, и дальнейшее реформирование настоятельно требовало своего переосмысления [90, с.56; 70, с.133]. Показательна в процессе реформирования села и позиция СМИ. Вначале радикализации реформ (1994–1995) они предприняли мощное пропагандистское наступление на селян, пропагандируя реформу как огромное благо для крестьянина и общества, неистово критикуя колхозно-совхозную систему, бесхозяйственность, низкую производительность труда, «вредный» коллективизм крестьян-

* До «исторического» Указа Президента от 3 декабря 1999 года «О неотложных мерах по ускорению реформирования аграрного сектора экономики» крестьяне не решались на массовое разрушение своих хозяйств.

ян и всемерно восхваляя фермерство, частную собственность на землю и т.д. «Однако как только стало заметно, что реформа “пошла”, что она все разрушает, несет в село массовую безработицу, обнищание и вымирание и криминализует сельский быт, а землю все чаще вовлекает в сферу оборота теневого капитала, оставляя крестьян фактически без средств к существованию, пропагандистский запал прессы начал спадать и в итоге погас» [70, с.134]. Более того, СМИ стали просто замалчивать реальные процессы на селе.

На сегодняшний день считается, что агрореформа в основном завершена. Вместе с тем ее третий, заключительный этап (2001–2005), предполагавший создание земельного рынка, так и остался незавершенным, поскольку последний официально так и не создан, а новые правила взаимодействия экономических субъектов в реформенном селе не урегулированы. Главным же «результатом» реформы является очевидный для всех сегодня факт катастрофического разрушения сельского социума, о чем в набат бьют украинские исследователи аграрной реформы*. В реформах на земле проявились общесистемные недостатки рыночно-капиталистических преобразований в целом – отсутствие комплексного, технологически взвешенного подхода, поспешность в проведении (как подчеркнул британский политик Дж.Д.Ллойд,

* Исследование проводилось в рамках научного проекта ИС НАН Украины «Социологическая диагностика аграрной реформы в Украине» (руководитель проекта – В.Тарасенко, члены рабочей группы – Е.Иваненко и Н.Сакада). Результаты первой волны исследования, посвященного начальному этапу реформы, были обнародованы еще 10 лет тому назад [91]. Вторая волна социологической диагностики аграрной реформы охватила период 2004–2005 гг. В апреле-мае 2005 года по трехступенчатой выборке было отобрано 70 сельских поселений из 14 областей Украины и опрошено (анкетным методом) 1322 жителя. Кроме того, в феврале-марте 2005 года было также опрошено 380 фермеров, пропорционально представляющих 4 региона страны (Юг–Восток, Центр, Север, Запад). Ошибка выборки составила 2,4% [70, с.129].

нет ничего опаснее, чем пытаться преодолеть пропасть в два прыжка [92, с.705]), игнорирование интересов сельского населения. По мнению исследователя социальных проблем украинского села Н.Сакады, селянство в своей основной массе было не готово к восприятию насаждаемой властью рыночной идеологии отношения к земле как к товару. Многочисленные факты свидетельствуют о глубокой укорененности в психологии крестьян установки на труд в коллективном хозяйстве. Селяне оказались не только профессионально, организационно не подготовленными к распаиванию земли, осуществлению роли собственника, но и законодательно, юридически безграмотными, что позволяло их легко обманывать [93, с.205–207]. Просветительская работа среди селян проводилась с большим опозданием и не на должном уровне. Проведение реформ по упрощенной схеме еще более обострило земельный вопрос: справедливость/несправедливость распаивания земли, неопределенность ее дальнейшей судьбы – вроде бы она есть у крестьянина, и в то же время ее нет. Исследователи аграрной реформы убеждены, что как только будет преодолен мораторий на куплю-продажу земли, пролонгированный Верховной Радой Украины, и земля станет наиболее лакомым украинским товаром, труженики земли будут в очередной раз обмануты властью и капиталом* [93, с.211].

* Как констатировал в 2004 году председатель комитета ВР Украины по вопросам аграрной политики и земельных отношений И.Томич, в условиях практически отсутствия платежеспособного спроса на землю со стороны сельских жителей, более половины которых получают мизерные пенсии, земли сегодня могут купить только олигархи. По подсчетам, они в состоянии завладеть в течение года 30% сельскохозяйственных угодий страны. А заниматься таким рискованным и малоприбыльным бизнесом, как сельхозпроизводство, 70% предприятий в котором убыточны, они вряд ли будут. Начнется спекуляция землей, что станет прямой угрозой продовольственной безопасности страны [70, с.138].

В результате ускорения реформ на селе после 2000 года были не только ликвидированы колхозы, но и разрушена социальная сфера села, которая на них держалась, трансформирован и разрушен сам объект реформирования*. О провале агрореформы стали говорить не только рядовые сельские труженики, но и ее непосредственные руководители и исполнители, представители бизнес-структур. Так, по результатам опроса фермеров (N=380), тех, кто среди них оценивает общий результат и ход реформ в сельском хозяйстве позитивно, втрое меньше тех, кто относится к этому негативно (13,8% и 38,5% соответственно). При этом только 2,4% фермеров указали, что проводимые агрореформы полностью соответствуют их интересам. Более половины фермеров (59,4%) ответили, что реформы не совсем соответствуют их интересам, 20,0% – затруднились в однозначной оценке, 11,7% прямо заявили об их несоответствии. Для большинства опрошенных фермеров (63,4%) историческое направление и смысл аграрной реформы остаются непонятными. Каждый четвертый фермер (25,5%) считает, что реформы идут не в правильном направлении. Воспринимает реформы как правильные лишь каждый десятый украинский фермер (10,5%). Следует особо отметить, что негативные оценки реформы фермеры связывают прежде всего с ее социальными последствиями.

Не слишком отличаются от отношения фермеров к реформе и оценки рядовых крестьян. По результатам опроса сельских жителей (N=1322) почти каждый тре-

* «Итак, у рядового гражданина отобрали все – бесплатное образование, здравоохранение, жилье, отдых, гарантированное право на труд и т.д. Все эти услуги стали платными, однако люди не только не получили соответствующей заработной платы, чтобы все это оплачивать, но и вообще перестали регулярно получать хоть какую-то зарплату. Все это означало скорее не радикализацию, а варваризацию реформы» [70, с.137].

тий (30%) ощущает негативные последствия реформы, почти каждый четвертый (23%) считает, что реформы разрушают сельскую общину, способствуют социальному расслоению на селе, почти каждый пятый (18%) говорит о падении жизненного уровня и культуры сельского населения и т.д. Результаты нового частнособственнического порядка организации сельскохозяйственного производства оказались далекими от ожиданий крестьян. Неслучайно более половины населения (53,4%) склоняется к мнению о том, что землю вообще не следовало передавать в частную собственность, хотя идею о возврате ее в собственность государства поддержал только каждый пятый гражданин страны (21%). В целом почти каждый второй крестьянин (46%) признался, что не получил никакой выгоды от проведенных реформ. Каждый четвертый (24%) отметил баланс позитива и негатива от новых перемен и только каждый десятый (9%) получил от них выгоду. Каждый второй крестьянин (51%) недоволен сегодня своими условиями труда и жизнедеятельности. Весомые доли людей считают пореформенное украинское село разоренным, обманутым, незащищенным (соответственно 38,6%, 31,9% и 30,9%) и т.д. [70, с.140–145].

Реформирование на земле не только не дало никакого экономического и социального эффекта, но и усугубило ситуацию в сельском хозяйстве Украины, ввергнув его в официально признанный пореформенный кризис. «Однако, – как пишут украинские исследователи аграрной реформы, – встает вопрос, что это за реформа, которая не только не вывела из кризиса реформируемый объект, а повергла его в еще более глубокий кризис ...? Выходит, что либо реформа технологически некорректна, неудачна, или же она – настоящая авантюра, подорвавшая производительный и репродуктивный потенциал села» [70, с.148]. И хотя существуют другие, более мягкие оценки последствий реформирования сельскохозяйственных предприятий, без акцентов на их со-

циальной стороне*, позиции украинских ученых (А. Гончарук, В. Тарасенко), занимающихся проблемами села, сходятся в главном выводе – в современных условиях сельский социум обречен, селянство как класс исчезает.

Каковы же поведенческие реакции сельских жителей на такие радикальные изменения условий их жизни? Безусловно, они различаются в зависимости от конкретной ситуации каждой сельской семьи, возраста, образования людей, места расположения их села. Главной формой выживания людей становится массовый отток сельского населения в города и за границу. Причем выезжают, как правило, молодые люди, составляющие социальную и экономическую основу села. Что же касается поведения людей на выделенном для них сегменте рынка капиталов в процессе распаивания земли, то наиболее проворные из селян учатся «вертеть» своими земельными паями, особенно те, которые, как отмечает Н. Сакада, уже сориентировались в лазейках земельного законодательства и решили заработать на продаже или обмене своей земли, или же те из пенсионеров, кому нужна не земля, а деньги [93, с.211]

Итак, общим результатом реформ и на земле, и в украинском обществе в целом стал глубокий экономичес-

* В 2005 году Центр социальных экспертиз Института социологии НАНУ по заказу Продовольственной и сельскохозяйственной организации (ФАО) ООН совместно с Программой развития ООН провел в 8 областях Украины опрос 1400 сельских жителей, которые условно были разделены на 3 категории: руководители сельхозпредприятий, фермеры и прочие (главы домохозяйств). Целью этого исследования был анализ восприятия сельскими жителями процессов реформирования на земле, изменения их благосостояния и деятельности, видения своих перспектив. Исследование, выполненное по методологии зарубежных авторов, дало следующие результаты. Реформирование сельхозпредприятий значительно ускорило темпы выдачи государственных актов на право собственности на землю. Основные объемы валовой продукции сельского хозяйства стали производиться не сельхозпредприятиями, а хозяйствами населения. Сельские жители стали менее зависимы от сельхозпредприятий, которые потеряли свою

кий и социальный кризис. Как подметил на одной из научных конференций С.Макеев, реформировать то, что создано в результате «реформ», намного сложнее исходной задачи реформирования «дореформенного» общества. Ведь за 17 лет независимости, совпавшей по времени с периодом радикальных институциональных перемен, Украине так и не удалось достичь по важнейшим социально-экономическим показателям уровня 1990 года, не говоря уже о более тонкой и математически строго не измеряемой материи человеческой нравственности, социального самочувствия, социально-психологической атмосферы в обществе.

Мы уже писали о реальном положении дел в украинской экономике и ее динамике за годы капитализации страны на основе данных официальной статистики и оценок международных экспертов [95, с.117–135]. Чтобы не повторять изложенное ранее, остановимся на ключевых характеристиках социально-экономического развития Украины за последние годы. Напомним лишь принципиальные статистические данные. С 1990 по 1996 год включительно макроэкономические показатели находились в процессе непрерывного падения. Объемы производства промышленной продукции в 2002 году по

роль основных работодателей на селе. Крестьяне, будучи слишком зависимыми от сельского хозяйства, имеют низкий несельскохозяйственный доход. Семейные доходы начинают дополнять арендная плата. Доходы фермеров намного выше, чем доходы остальных сельских жителей. Тем не менее стать фермерами в ближайшие 2-3 года планируют лишь 4% работников. Сельскохозяйственную деятельность как будущую профессию детей рассматривают только 24% фермеров и 8% других сельских жителей, что несет в себе угрозу потери для украинского села следующего поколения крестьян. По данным исследования все респонденты имеют весьма существенные инвестиционные планы (одна половина планирует инвестиции в хозяйство, оборудование, скот, другая – в нужды потребления: постройку дома, покупку автомобиля, приобретение товаров длительного пользования), что отражает, по мнению авторов, большой оптимизм по поводу будущего [94, с.59-60, 68].

сравнению с 1990 годом, по данным Госкомстата Украины, сократились в 2–3 раза, а по отдельным видам – в десятки раз. Объем сельскохозяйственного производства в 1999 году составил по оценке международных экспертов 47% от величины 1989 года. В 1996 году реальный объем ВВП по сравнению с 1990 годом сократился более чем на половину (49,0%). При этом темпы падения постоянно росли, достигнув своего пика в 1994 году (23%). С 1995 года началось постепенное замедление темпов падения, а в 2000 году впервые за весь период реформ был зафиксирован небольшой рост реального ВВП (на 5,9%). Следует отметить, что по основным показателям украинская экономика продолжает демонстрировать после 2000 года определенный рост (табл. 3.7).

Таблица 3.7

**Динамика социально-экономических показателей
развития народного хозяйства Украины
в 2002–2006 годах* (в % к предыдущему году)**

Показатели	2002	2003	2004	2005	2006	
ВВП (в сравнительных ценах)	105,2	109,6	112,1	102,7	107,1	
Продукция промышленности	107,0	115,8	112,5	103,1	106,2	
Продукция сельского хозяйства	101,2	89,0	119,7	100,1	102,5	
Инвестиции в основной капитал	108,9	131,3	128,0	101,9	119,0	
Розничный товарооборот	115,0	120,5	121,9	123,4	126,4	
Индекс потребительских цен на товары и услуги	100,8	105,2	109,0	113,5	109,1	
Среднемесячная заработная плата	номинальная	121,0	122,8	127,5	136,7	129,2
	реальная	118,2	115,2	123,8	120,3	118,3

* Источник: [96, с.26, 68].

Необходимо, однако, подчеркнуть, что речь идет не о росте экономики, а о повышении темпов роста ее отдельных показателей. В действительности глубокий трансформационный спад так и не преодолен, а по основным показателям развития народного хозяйства Украина не только не превысила дореформенный уровень 1990 года, но даже не достигла его, что делает безосновательными

и не отвечающими реальности популистские заявления о росте национальной экономики*. Правильнее говорить об определенном оживлении экономики, которое на фоне ее предыдущего обескровливания и массового обнищания населения, становится чувствительным и в материальном, и в психологическом восприятии людей. Неслучайно, несмотря на то, что общая оценка экономической ситуации в Украине, по мнению населения, по-прежнему остается на очень низком уровне, начиная с 2000 года наблюдается и ее небольшое повышение (с 1,7 баллов в 2000 году до 2,9 баллов в 2006 году по 11-балльной системе, где 0 означает очень плохую ситуацию, а 10 – очень хорошую). Пик роста оценки экономической ситуации пришелся на 2005 год, год «оранжевых» надежд (3,4 балла). За последние годы зафиксирована положительная динамика показателей удовлетворенности людьми полученным доходом, своим положением в обществе и жизнью в целом (табл. 3.8), хотя значения всех индексов

* О проблемности украинской экономики говорят и показатели индексов экономического и социального развития, принятые в международных сравнениях. Еще в 1990 году СССР по данным ООН входила в первую десятку стран с высоким уровнем индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП). Теперь по этому показателю она относится к среднеразвитым странам. Место Украины в этом рейтинге практически не меняется на протяжении 13 лет, начиная с 1994 года – года наибольшего падения показателя человеческого развития. В 2005 году Украина занимала 78 позицию среди 177 стран мира, в 2006 году – 77-ю [97]. По итогам 2007 года Украина заняла 76 место [98]. По индексам глобальной конкурентоспособности и конкурентоспособности бизнеса, рассчитанным специалистами Всемирного экономического форума для Отчета о глобальной конкурентоспособности 2007–2008, наша страна занимает, соответственно, 73 (среди 131 стран) и 81 (среди 127 стран) места. По рейтингу конкурентоспособности, рассчитанному Международным институтом развития управления (Лозанна, Швейцария), Украина заняла в 2007 году среди 55 ранжируемых стран 46-ю позицию. И хотя по оценкам Freedom House, Украина в 2006 и 2007 годах была определена как свободная страна [99], индекс экономической свободы, характеризующий способность государства проводить либеральную экономическую политику, оставляет желать лучшего. По расчетам The Heritage Foundation & The

Таблица 3.8

**Динамика удовлетворенности людей своей жизнью,
положением в обществе и полученным доходом
за период 2002–2006 годов**

<i>Индексы удовлетворенности*</i>	2002	2003	2004	2005	2006
Своим положением в обществе	49,0	49,8	57,2	72,9	71,2
Своей жизнью в целом	60,9	62,2	70,3	83,9	85,6
Полученным доходом**	51,9	56,5	67,0	70,1	79,6

* Индексы рассчитаны по методике, которая была разработана более 50 лет назад в США, а сегодня широко используется ведущими украинскими компаниями по исследованию рынка. Значение индекса исчисляется как разница между долями позитивных и негативных ответов, к которой добавляют 100, чтобы избежать появления отрицательных величин. Значение индекса может изменяться в пределах от 0 до 200: оно равно 200, если все респонденты дают позитивные ответы; индекс равен 100, если количество позитивных и негативных оценок одинаково; если среди респондентов преобладают позитивные оценки, значение индекса превышает 100, а если негативные – оно будет меньше 100.

** Поскольку прямого вопроса относительно удовлетворенности доходом анкеты мониторинга не предусматривала, автор перевела номинальную шкалу качественной оценки материального положения семьи в порядковую шкалу удовлетворенности доходом. Соответственно ответы «часто не имеем денег и продуктов – иногда нищенствуем» и «не хватает продуктов питания – иногда голодаем» оцениваются как «не удовлетворен своим доходом», ответ «хватает только на продукты питания» – как «скорее не удовлетворен», «хватает в целом на жизнь» – как «трудно сказать, удовлетворен или нет», ответ «хватает на все необходимое, но нам не до сбережений» – как «скорее удовлетворен», а ответы «хватает на все необходимое, делаем сбережения» и «живем в полном достатке» – как «удовлетворен».

Wall Street Journal, анализирующим экономику стран мира по 10 критериям, касающимся экономических, торговых и фискальных свобод, степени вмешательства государства в экономику и т.п., Украина в 2007 году получила 53,3 балла из 100 возможных (средний мировой индекс составлял 60,6, европейский – 67,5). Поэтому Украина была отнесена к группе «в основном несвободных стран», заняв 125 позицию в рейтинге среди 161 государств мира, вслед за Латвией (41-я), Болгарией (62-я), Румынией (67-я), Молдавией (81-я), Польшей (87-я), Россией (120-я). Для сравнения: в 2006 году Украина занимала 99-ю позицию среди 157 стран мира (55,6 баллов) [99].

свидетельствуют о доминировании недовольства в оценках населения. Наименее резко недовольство выражено жизнью в целом, наиболее сильно – положением в обществе.

О постепенной адаптации к новым условиям говорят сдвиги не только в эмоционально-оценочных, но и в рационально-оценочных суждениях людей. Если в 1998 году только 4% населения воспринимали рыночные отношения вполне естественным способом жизнедеятельности и активно включились в новую жизнь (*табл.3.4*), то по данным омнибуса 2007 года их число выросло в 4 раза и составило 16,0% населения. Несколько уменьшилась и численность тех, кто еще не до конца адаптировался к новой жизни и находится в постоянном поиске себя (с 39% до 32,5%). Доля граждан, не желающих приспособиваться к сегодняшней ситуации и живущих в ожидании перемен к лучшему, за эти 9 лет практически не изменилась (41% – в 1998 году и 37,6% – в 2007 году).

Данные социологических исследований свидетельствуют не только о самом факте социально-экономической адаптации населения к радикально изменившимся условиям жизни, но и дают представление о нем как постепенном, длительном процессе, носящем вынужденный характер. По данным всеукраинского опроса общественного мнения, проведенного ИС НАН Украины и Центром социальных и политических исследований «Социс» в 2007 году, почти каждый второй (45,8%) считает, что жизнь в нашей стране становится все хуже и хуже, каждый третий (31,6%) не видит по сравнению с прошлой жизнью особых перемен и только 16,3% населения заявили, что жизнь в нашей стране в целом меняется в лучшую сторону. По мнению людей, в украинском обществе за последний год усилились разочарование (71,6%) и неудовлетворенность (50,7%), а его наиболее характерными приметами стали взяточничество и коррупция (51,3%), политическая нестабильность (43,3%), неуверенность в будущем (43,3%), развал экономики (40,3%) и другие социально негативные явления. Неслучайно теперешний общественно-политический строй устраивает

только 4,4% украинских граждан. Более трети (37,4%) считают, что его нужно постепенно улучшать реформами. Четверо из десяти жителей Украины (41,5%) заявили о том, что существующий общественно-политический строй нужно изменить радикальным путем, что говорит о неприемлемости для общества существующей власти (предельно-критический показатель в мировой практике доли граждан, выступающих за кардинальное изменение политической системы, составляет 40% [65, с.80]).

Неудовлетворительные показатели социально-экономической ситуации за столь продолжительный период выглядят парадоксально на фоне имеющегося в Украине значительного потенциала – и трудового, и научного, и природно-ресурсного, – который, очевидно, может быть реализован в иной, адекватной ему институциональной модели хозяйствования. Первый шаг на пути построения этой модели – объективная оценка сложившейся ситуации и причин, ее породивших. Главными факторами являются не трудности переходного периода, безусловно, сопутствующие широкомасштабным и кардинальным преобразованиям. Серьезные изменения всегда сопряжены с определенными издержками. Однако степень этих издержек обуславливает целесообразность самих преобразований. Если размеры негативных последствий институциональных перемен сравнимы с масштабами положительных результатов, а тем более существенно их превышают, то это говорит о неправильности либо выбранного курса, либо путей (и времени) его осуществления. Игнорирование диалектического метода познания, пренебрежение принципами историзма и системности обернулись глубоким кризисом украинского общества, усилением структурных деформаций, дискредитацией искусственно импортируемых институтов и, самое главное, социально не оправданным многократным снижением жизненного уровня людей. Механический перенос чужого опыта и рекомендаций на довольно своеобразную почву жизнедеятельности украинского общества не только не разрешил назревшие в 1980-е годы острые против-

речия и проблемы, но и усугубил их, породив к тому же новые социально-экономические болезни: массовое обнищание, развал и криминализацию экономики, отчуждение власти от общества и т.д. Политический экстремизм и сиюминутный «экономизм» властной элиты возобладали над необходимостью всестороннего научного обоснования реформ, определения их конкретных этапов и путей осуществления. «Нормой» проведения реформ стали хаотичность и бессистемность, отсутствие социального контроля и ответственности за их результаты. Практически ежегодные смены в Украине правительственных команд отражают не только политическую борьбу противоборствующих сил, но и неэффективность осуществляемых институциональных преобразований, что лишь подтверждает наши выводы о неадекватности проводимых реформ социальным потребностям современного украинского общества [95]. Улучшение отдельных экономических показателей (при всей важности их как возможных ростков дальнейших позитивных сдвигов), к сожалению, не изменяет тяжелого положения в социально-экономической сфере, которое требует качественной корректировки стратегии ее развития.

3.5. Изменение отношений собственности и их восприятие населением

Изменение отношений собственности выступает центральным звеном институциональных перемен в Украине после распада Советского Союза и обретения ею государственной независимости. Неслучайно анализу собственности во всех социальных науках уделяется особое внимание. Независимо от того, в каком ракурсе рассматривается собственность, – как важнейшие социально-экономические отношения или как экономический (социальный) институт, подчеркивается социогенерирующая и социоструктурирующая роль собственности в процессе развития и функционирования человеческого общества. Оба подхода к анализу собственности легко

совместимы между собой, так как институт представляет собой социальные правила, по которым строятся взаимодействия между людьми и упорядочиваются соответствующие социальные отношения. Более того, классический политэкономический и институциональный подходы к пониманию собственности, несмотря на все отличия, весьма близки между собой и пересекаются по целому ряду параметров.

В современном курсе экономической теории, предложенном российскими исследователями и учитывающим особенности сложного и противоречивого процесса формирования рыночной экономики, собственность как экономическая категория трактуется двояким образом. Согласно марксистскому учению она «выражает *отношения между людьми* по поводу присвоения (отчуждения) средств производства и создаваемых с их помощью материальных благ в процессе их производства, распределения, обмена и потребления» (курсив наш. – Т.П.) [100, с.172]. В соответствии с институциональной теорией, в частности с экономической теорией прав собственности, собственность трактуется как права собственности, под которыми понимаются «санкционированные обществом (законами государства, традициями, обычаями, распоряжениями администрации и т.д.) *поведенческие отношения между людьми*, которые возникают в связи с существованием благ и касаются их использования» (курсив наш. – Т.П.) [100, с.175]. В данном случае авторы, характеризуя институциональный подход к собственности, использовали известное определение прав собственности как санкционированных поведенческих отношений, принадлежащее американским экономистам С.Пейовичу и Э.Фьюрботну. В своем развернутом виде это определение помимо процитированной выше части включает в себя и другие принципиально важные моменты: «Эти отношения определяют такие нормы поведения по поводу благ, которые любое лицо должно или соблюдать в своих взаимодействиях с другими людьми, или же нести издержки из-за их несоблюдения. Термин «благо» используется в данном слу-

чае для обозначения всего, что приносит человеку полезность или удовлетворение... Господствующая в обществе система прав собственности есть в таком случае сумма экономических и социальных отношений по поводу редких ресурсов, в рамках которой отдельные члены общества противостоят друг другу» [101].

Как видно, понятие прав собственности непосредственно связано с понятием ограниченных (редких) благ* как центральным понятием экономической науки. В окружающем нас мире объективно ограниченных ресурсов неизбежно появление конфликтов по поводу их использования. Спецификация прав собственности, то есть установление четких правил, не способна устранить эти конфликты, но может в определенной мере их ограничить и упорядочить. Как подчеркивает А.Олейник, «спецификация прав собственности снижает неопределенность во взаимодействиях и создает предпосылки для оптимального использования редких ресурсов» [14, с.113]. При всей логичности такого утверждения, тем не менее, встает вопрос, «оптимального использования» в чьих интересах? Естественно, в интересах собственника. Понятие собственности вообще нельзя отрывать от понятия интереса. Поэтому автор разделяет подход специалистов лаборатории собственности, функционирующей на экономическом факультете МГУ, согласно которому они рассматривают собственность как экономическую реализацию материальных благ (средств производства) в интересах собственника [102, с.59].

* В экономической науке благом называется все то, что обладает полезностью, т.е. способно удовлетворять человеческие потребности. Недостаток благ по сравнению с нашими потребностями называется ограниченностью или редкостью благ. Экономическая (неоклассическая) теория занимается только ограниченными (редкими) благами и именно их называет экономическими. «Экономическими благами являются природные ресурсы, то есть главным образом материалы и сырье, служащие для производства других благ, человеческие ресурсы, или способности и умения людей, деньги, предметы потребления и бесконечное множество других объектов» [49, с.217].

Не вдаваясь в более детальные рассуждения относительно того, что составляет специфику указанных подходов к собственности, отметим то, что их сближает и составляет фундаментальную характеристику собственности как социального феномена. Если в обыденном языке понятие «собственность» употребляется, как правило, в значении «объект собственности», то на языке науки оно обозначает не имущество, вещь или ресурс, принадлежащий человеку, а отношения между людьми по поводу использования редких благ (с позиций институционализма), или же по поводу средств производства и, соответственно, произведенных с их помощью благ (в марксистской теории). То есть собственность понимается как объективные, надличностные отношения между людьми по поводу вещи, а не сама вещь. При этом речь идет не о собственности на предметы потребления и не о собственности каждого на свою рабочую силу, собственные знания, умения, способности, безусловно, дифференцирующие людей как индивидов, а о собственности на средства производства, которая определяет весь характер жизнедеятельности человеческого общества: его социальную структуру, социально-экономическое положение и интересы людей и различных социальных групп, особенности социально-экономического поведения и в целом образа жизни. Понимание собственности как отношений между людьми характеризует ее не только как социально-экономическую, но и как социологическую категорию.

В зависимости от формы собственности присвоение средств производства и производимых при их помощи продуктов (услуг) может осуществляться разными способами. Как уже указывалось в монографии, написанной автором совместно с украинским философом и социологом Е.Суименко [95, с.90], существуют исторические формы (типы) и социальные формы собственности. Исторических форм собственности, на наш взгляд, две – общественная и частная, а социальных – три: индивидуальная, групповая и общая. Если исторические формы собственности характеризуют социально-экономический

тип присвоения (общественный или частный), то социальные формы собственности, выделяемые по признаку субъекта собственности (индивид – группа – большая общность людей), сами по себе индифферентны по отношению к социально-экономической сущности собственности. Поэтому все многообразие существующих форм собственности можно отнести к конкретным социальным формам либо общественной, либо частной собственности. Социальными формами общественной собственности являются индивидуальная (индивидуально-трудовая), коллективная и общенародная (государственная). К социальным формам частной собственности относятся индивидуальная, корпоративная (кооперативная, акционерная) и государственная. На первый взгляд может показаться, что между индивидуальной трудовой формой общественной собственности и индивидуальной формой частной собственности нет принципиального различия. В действительности это различие весьма существенно, ибо вытекает из системного характера господствующих отношений собственности. Присвоение прибавочного продукта (прибавочной стоимости) индивидуальным собственником в условиях общественной собственности, планового распределения и функционирования рынка как комплементарного института резко ограничено. В рамках частнособственнического рынка все рыночные механизмы, включая институты конкуренции и банкротства, действуют свободно и неограниченно. Коллективная форма общественной собственности «созвучна» коллективной форме частной собственности тоже лишь по форме. По своему социально-экономическому содержанию она не совпадает с ней, в каком бы виде ни выступала (кооперативной, акционерной форме). Коллективная форма общественной собственности как собственность всех и никого в отдельности функционирует как нерасчленимая, коллективная же форма частной собственности основана на фиксированном долевом (паевом) принципе. Аналогично и государственная форма общественной собственности, как интегрированная в системные отношения собственнос-

ти, по многим признакам отличается от государственной формы частной собственности.

Детальное рассмотрение этих вопросов не является целью данной работы и затронуто лишь в контексте общеметодологической позиции автора. Нас интересует фундаментальное понимание собственности как социально-экономической категории и ее социологическое осмысление с позиций субъектно-деятельностного механизма формирования, функционирования и развития как отношений собственности в целом, так и ее составляющих. Для перевода в связи с этим абстрактной категории собственности с социетального уровня на личностный и ее социологической интерпретации было предложено понятие функционального алгоритма [95, с.92–93]. Функциональный алгоритм – это перевод определенных требований, объективно вытекающих из сложившихся в обществе социально-экономических отношений, в контекст деятельности социального субъекта (личности, группы), то есть совокупность конкретных функций и ролей, выполнение которых призвано реализовать эти требования. Аналогично тому, как императивы экономической культуры превращаются в определенные функции, объективные требования со стороны существующих условий определяют выбор индивидом тех или иных необходимых для его существования функций. Закрепление этих функций превращает их в социальные роли. Функциональным алгоритмом отношений собственности является соответствие всех основных атрибутов социальных субъектов этих отношений – статусов, ролей, мотивации, ценностных ориентаций и способностей – требованиям определенной формы соединения труда и капитала. Поэтому структурной матрице отношений собственности соответствует статусно-ролевое содержание этих отношений.

Поскольку отношения собственности носят системный, многосторонний и многоуровневый характер, их можно и нужно рассматривать с разных аспектов. Так, структурная (или воспроизводственная) характеристика отношений собственности означает рассмотрение пронизанных

этими отношениями различных составляющих способа производства: со стороны непосредственного производства (способа соединения рабочей силы со средствами производства), со стороны способа и доли присвоения произведенных продуктов, со стороны способа распределения и обмена произведенных благ. Институциональный (или институционально-правовой) аспект предполагает анализ как минимум трех классических составляющих собственности – отношений владения, пользования и распоряжения. Эта триада полномочий отличается от собственности как полной формы присвоения и отчуждения. Например, владение как неполное, частичное присвоение представляет собой функционирующую собственность при условиях, определяемых собственником (владелец выступает персонифицированным представителем собственника, то есть представителем средств производства). Пользование представляет собой форму реализации владения и собственности, это – непосредственное применение объекта собственности в зависимости от его назначения. Распоряжение определяется пользованием. Это – «принятие решений владельцем или другим лицом по поводу функционирования объекта собственности, основанное на праве предпринимателя передавать в пользование имущество в пределах, дозволенных собственником» [100, с.174].

Институционалисты, помимо общепринятого выделения владения, пользования и распоряжения как основных элементов собственности (или, используя институциональную терминологию, основных правомочий гражданского права*), стремятся к максимально детализирован-

* На сегодняшний день среди десятка существующих правовых традиций можно выделить два основных подхода: общее право, сложившееся первоначально в Великобритании, английских колониях и странах, попавших под ее политическое и культурное влияние, в т.ч. США (англосаксонская традиция) и гражданское, или романо-германское право, сформировавшееся в странах континентальной Европы (континентальная традиция). Эти подходы отличаются между

ному изложению возможных частичных правомочий, которые бы покрывали весь спектр отношений между людьми по поводу собственности на экономические блага. Наиболее «полный пучок», ставший уже хрестоматийным, был предложен английским юристом и экономистом А.Оноре. Он включает в себя одиннадцать частичных правомочий: 1) право владения, т.е. исключительного физического контроля над вещью; 2) право пользования, т.е. личного использования вещи; 3) право распоряжения или управления, т.е. решения, как и кем вещь может быть использована; 4) право присвоения или право на доход, т.е. на блага, проистекающие от предшествую-

собой рядом принципиальных моментов. Во-первых, различаются сами источники права. В гражданском праве новые нормы принимаются, исходя из уже существующих законов, а в общем праве центральная роль отведена прецеденту – накопленным традициям и предыдущим решениям по сходным вопросам. В гражданском праве судья полностью подчиняется закону, в рамках которого ищет ту правовую норму, которая более всего соответствует спорной ситуации. Общее право позволяет судье не только интерпретировать имеющиеся нормы, но и в определенной мере, руководствуясь субъективными критериями справедливости, создавать через механизм прецедента новые. Главное же отличие общего права от гражданского состоит в самой трактовке права собственности. В рамках континентальной традиции, берущей свое начало с Кодекса Наполеона, право собственности рассматривается как единое, неограниченное и неделимое. Это означает, что собственником какого-либо ресурса может быть только один человек, который наделяется всеми тремя основными полномочиями – правами владения, пользования и распоряжения. Англосаксонская традиция трактует права собственности как сложный пучок правомочий, причем отдельные частичные правомочия на один и тот же ресурс могут принадлежать разным людям [101; 14, с.108–111; 49, с.256–263]. Как пишет российский специалист по проблемам собственности Р.Капелюшников, «англосаксонская традиция является в настоящее время преобладающей и берется за основу при кодификации права на международном уровне. Специалисты отмечают, что свойственные ей гибкость и пластичность больше отвечают сложным экономическим, социальным и политическим реалиям современного общества», нежели идеальная конструкция права собственности как единого и неделимого права [101].

щего личного пользования вещью или от разрешения другим лицам пользоваться ею; 5) право на остаточную стоимость или право на «капитальную ценность» вещи, дающее право на отчуждение, потребление, проматывание, изменение физического содержания и формы блага, вплоть до его уничтожения; 6) право на безопасность, гарантирующее иммунитет от экспроприации; 7) право на передачу вещи по наследству или завещанию; 8) бессрочность правомочий, означающая, что правомочия принадлежат собственнику без каких-либо ограничений во времени; 9) запрещение вредного для других использования блага; 10) ответственность в виде взыскания, т.е. возможность отобрания вещи в уплату долга; 11) право на восстановление правомочий, означающее, что после окончания срока уступки правомочия, например, сдачи в аренду, оно автоматически возвращается к собственнику [101; 14, с.110; 49, с.261–262]. Как видно, основные правомочия гражданского права не только включены в число первых трех правомочий «пучка» А.Оноре, но и подробно детализированы в его развернутом перечне.

Прежде чем рассматривать статусно-ролевое содержание отношений собственности, уточним используемые понятия. Под социальным статусом понимается положение человека в обществе, с соответствующими социальными ролями. Социальный статус формируется на основе определенной совокупности объективно востребованных сложившимися социальными отношениями ролей в качестве конкретных общественных функций. Сформировавшись и утвердившись, социальный статус уже сам задает соответствующие социальные роли, но уже в качестве ожидания. Иными словами, социальный статус по мере своей институционализации превращает объективные требования (первичные функции) в ролевые структуры, нормативные предписания (вторичные функции). Поэтому сформировавшимся можно считать только тот статус, который не просто содержит в себе определенную целостную структуру ролей, но и роли-функции которого возвысились до ролей-ожиданий. В соответствии

с этим статусно-ролевое содержание отношений собственности зависит от того, находятся ли они в фазе формирования или в зрелой фазе своего функционирования.

Каковы же статусы и роли, выражающие на поведенческом уровне суть и содержание отношений частной собственности, переход к которым составляет суть трансформационных процессов в Украине? По признаку владения средствами производства можно выделить статус владельца (статус собственника как имущего) и статус наемного работника (статус неимущего). Отношения этих статусов объективно оппозиционны. Они находятся либо в состоянии конфликтности, либо в состоянии достигнутого консенсуса, сбалансированности интересов сторон. Выполнение социальных ролей владельцев по защите, воспроизводству и увеличению их собственности всесторонне институционализировано не только в правовых и моральных нормах, но и в господствующей в общественном сознании идеологии (с ее мощным материально-техническим аппаратом и социальными технологиями). Социальные роли наемных работников двойственны и совмещают в себе соглашательские роли субъекта договора, консенсуса с конфронтационными ролями «контрагентов».

Статусы и роли субъектов частной собственности по признакам пользования и распоряжения выглядят иначе. Статус пользователя-владельца средств производства предполагает важнейшие для него роли инвестора, субъекта трансакций, контрагента и конкурента, без которых собственность перестает функционировать как активный капитал. Право распоряжения включает в себя возможность передачи права управления, что часто используется собственниками, нанимающими для оперативного управления бизнесом менеджеров. Если собственник сам проявляет деловую активность, осуществляя менеджерские функции, он приобретает статус бизнесмена или предпринимателя. В случае рантье собственник не принимает на себя деловые роли. Что же касается

наемного работника, то он пользуется и распоряжается только собственной рабочей силой как единственной имеющейся у него собственностью, которую он может использовать для обеспечения своего пропитания и воспроизводства. Если собственник рабочей силы пользуется этой своей собственностью, он приобретает статус работника (трудящегося), если же нет – статус безработного.

Статусно-ролевое содержание отношений пользования и распоряжения дополняют статусы и роли руководителя и подчиненного, управляющего и управляемого. Они характеризуют функционально-деятельностную сторону отношений собственности в процессе (по признаку) организации экономической деятельности. С одной стороны, эти статусы не следует резко дистанцировать от статусов собственника и неимущего, т.к. получаемые дивиденды организаторов не идут ни в какое сравнение с дивидендами организуемых, даже самых высокооплачиваемых менеджеров. С другой стороны, единство организованного процесса производства товаров и услуг сближает ролевые структуры руководителей и подчиненных в плане их совместной заинтересованности в результатах производства.

По признаку распределения (размеру получаемой прибыли) можно выделить статусы богатых и бедных. Их ожидания не только противоположны, но и неоднозначны. Ролевые структуры бедных слоев населения могут варьировать от ролей патерналистски настроенных просителей подаяния, апеллирующих к хозяину или чиновнику, до роли протестующих и требующих. Аналогично среди ролевых структур богатых рядом с ролью патрона и мецената «может оказаться жестокая роль укротителя, апеллирующего к властям с просьбой (требованием) о “принятии мер” или “наведении порядка”; роль гибкого балансера, обманным путем или путем реальных уступок стремящегося к достижению консенсуса или компромисса; и наконец, роль устранившегося (“глухого”), не реагирующего на “законные” или “незаконные” требования бедных» [95, с.99]. Следует отметить, что

статусы богатых и бедных существуют со всевозможными градациями и вариациями, включая промежуточный статус так называемого среднего класса.

Свою специфику статусно-ролевое содержание отношений собственности имеет и в обменном процессе. В отличие от некогда доминантного состояния какой-то одной роли (покупатель или продавец) бесконечный поток трансакций обусловил исключительно пестрый характер нынешней ролевой структуры, с непрерывной сменяемостью ролей и функций. Огромное многообразие статусов и ролей в условиях рыночной экономики порождает и феномен детальной спецификации прав собственности, расщепление их на «пучки» частичных правомочий, каждое из которых предполагает как минимум по два статуса и роли. Так, право присвоения или право на доход предполагает, например, соответствующие роли собственника-арендодателя и частичного собственника-арендатора. Право на передачу блага по наследству невозможно без наличия статусов владельца и наследника и т.д. Из одиннадцати элементов, входящих в представленное выше «полное» либеральное определение частной собственности можно составить порядка 1,5 тысячи осмысленных сочетаний, а если учесть их варьирование по субъектам и объектам права, то разнообразие форм собственности (а значит, и соответствующих ролевых структур) становится, по словам американского философа Л.Беккера, поистине устрашающим [101].

Даже такая краткая характеристика статусно-ролевого содержания отношений частной собственности позволяет сделать некоторые выводы. Во-первых, статусы и роли этих отношений носят, как правило, контрарный характер (собственник – неимущий, богатый – бедный, работающий – безработный, руководитель – подчиненный, продавец – покупатель и т.д.). Во-вторых, ролевые структуры в качестве совокупностей ролей-ожиданий в отношениях владения и получения доли прибавочного продукта более размыты и нечетки, нежели в отношениях пользования и организации труда и произ-

водства. Но главное – это то, что отношения частной собственности в период их формирования вносят определенную специфику в статусы и роли субъектов. Эта специфика зависит не только от степени зрелости этих отношений, но и от характера беспрецедентности движения общества от общественной собственности к частной. Статусы и роли субъектов частной собственности связаны с несформировавшимся функциональным алгоритмом (или его отсутствием вообще) и, кроме того, в социально-психологическом аспекте характеризуют неопределившуюся, амбивалентную личность. Поэтому в трансформирующемся обществе возможна лишь приближенная и фрагментарная картина динамики статусов и ролей субъектов отношений собственности.

В период первичного становления частной собственности возникшие статусы предпринимателя и наемного работника слабо координировались с их ролями. Функциональный алгоритм поведения людей, получивших эти статусы и находившихся в состоянии ролевого самоопределения, только формировался. Исследования, проведенные отделом экономической социологии Института социологии НАН Украины в начале 1990-х годов, показали полную непригодность личных качеств первой когорты предпринимателей для выполнения ими предписанных их статусом ролей и функций [103, с.63–65, 175–176]. Одновременно был зафиксирован и феномен взаимной неадекватности ожиданий в поведении предпринимателей и наемных работников. Он состоял в том, что население в конце 1980-х – начале 1990-х годов в силу определенной неудовлетворенности системой социальной защиты в бывшем Союзе и под влиянием, видимо, критики в средствах массовой информации административно-командной системы и партократического режима, обратило свои взоры к появившемуся предпринимательскому корпусу в патерналистском ожидании заботливого и попечительского с его стороны к себе отношения. «Новые» деловые украинцы, наоборот, ожидали от своих сограждан неприятия предпринимательства, не-

гативного отношения, вплоть до противодействия. Такая взаимная неадекватность ожиданий строилась на ложных установках, связанных с институциональной несформированностью новых статусов. Наемные работники в силу ментальных особенностей населения воспринимали предпринимателей как новых благодетелей, пришедших на смену государству-патрону. Предприниматели же, знающие подлинную цену своему, как правило, «грабительскому» статусу, относились к рядовым гражданам с явным недоверием и опаской, подозревая их в возможном посягательстве на их «стартовые» капиталы. Поэтому постепенно формировались такие властные структуры, которые могли бы завершить и утвердить образование нового общественного строя.

В процессе сертификатной приватизации был сконструирован виртуальный статус совладельца приватизированной собственности, который в силу своего «бумажного» характера оказался эфемерным и под влиянием заполнившего его социально дифференцированного личностного фактора, точнее в силу различного понимания происходящего и возможности реально влиять на процесс и результаты приватизации, резко поляризовался. Небольшая часть субъектов сертификатной приватизации начала активно приобретать чужие ваучеры и, в соответствии с этим, статусы и роли реальных собственников. Большинство же населения просто положили ничего не дающие сертификаты на полку или стали продавать их, становясь жертвами посредников и приобретая статусы и роли неимущих. Так произошла деформация формально заданных статусов и ролей.

Еще более завуалировано деформация статусов и ролей субъектов частной собственности и самой идеи приватизации происходила в условиях денежной приватизации. Теоретически последняя должна способствовать росту эффективности экономики, давать выгоду и хозяину, и обществу. Однако в действительности продавались, как правило, не малоэффективные, неприбыльно работающие на основе государственной собственности, а

прибыльные, дающие хороший доход предприятия. Нерентабельные предприятия становились объектом приватизации в том случае, когда они «прицельно» продавались за бесценок с тем, чтобы последующий их демонтаж и продажа отдельных частей и участков с лихвой перекрыла денежные затраты на их приобретение. Именно так происходил дележ государственной собственности между коррумпированными чиновниками и активно приумножающими свои капиталы дельцами. Государство при этом пополняло доходную часть бюджета, что создавало иллюзию того, что приватизация «работает». В действительности осуществлялась так называемая фискальная приватизация, не дающая никакого реального, а тем более долгосрочного экономического эффекта. Для сравнения, в наиболее развитых государствах Восточной Европы прошла не формальная, а реальная приватизация, которая, по оценкам специалистов, действительно, привела к появлению «эффективных собственников» и нового частного сектора [49, с.51–52]. Важно подчеркнуть, что государственные органы в этих странах занимались не столько текущим регулированием производства, сколько регулированием институциональной системы, развитием рыночного законодательства и контролем за его соблюдением, что и стало главным фактором перехода от экономического спада к росту.

В результате неизбежного столкновения уходящих с главной институциональной сцены отношений общественной собственности и восходящих на нее частнособственнических отношений возникло три вида функциональных алгоритмов. Первый (социалистический) вид связан с устойчивыми установками и ретроспективными идентификациями людей со статусом гражданина Советского Союза. Это – оставшиеся от прошлого в традициях, нормах, ценностях, образе жизни людей, в государственных функциях и распределительных отношениях реалии. Для этой части граждан характерно оппозиционное по отношению к осуществляемым социально-экономическим преобразованиям настроение, а нередко и про-

тестное поведение. Следует подчеркнуть, что такой алгоритм поведения присущ не только обездоленным и обиженным людям старшего поколения, но и некоторой части преуспевающих собственников и чиновников, которых стабильная рента номенклатурного служащего привлекает больше, нежели хлопотная роль предпринимателя, требующая постоянно рисковать и «вертеться».

Второй (капиталистический) вид функционального алгоритма характеризуется, как правило, определенной активностью (вынужденной или добровольной). Люди, обретая в частнособственнической системе координат тот или иной статус (крупного, среднего или мелкого собственника, наемного работника, самозанятого и т.д.), независимо от того, заинтересованы они в этом или нет, оказываются перед необходимостью формирования в соответствии с объективными новыми реалиями своих личностных качеств. Речь идет о тех, кто сумел адаптироваться к изменившимся условиям и в новых жизненных обстоятельствах нашел свою «нишу» активности. В результате под влиянием статусно-ролевого фактора происходят изменения личностных, морально-психологических качеств людей. Только в одних случаях они осуществляются реально, и по форме, и по содержанию, а в других – в виде процесса социальной мимикрии*.

Помимо модификации легальных статусов и ролей практика проведения приватизации в Украине привела также к теневой реструктуризации новоявленных статусов и ролей. Так, по данным социологических исследований, проведенных отделом экономической социологии Института социологии НАН Украины в середине 1990-х годов, от приватизации выиграли более всего руководители предприятий (в том числе государственных), чиновники и дельцы теневой экономики [105, с.27]. В резуль-

* См. подробнее о феномене социальной мимикрии как специфическом способе адаптивного поведения людей, в том числе в экономической сфере, в монографии А.Лобановой [104, с.148–153].

тате исследований конца 1990-х годов было обнаружено, что реальными собственниками промышленных предприятий на то время являлись, по мнению 23,0% украинских граждан, директора этих предприятий, а по мнению 22,4% – государство [106, с.40]. То есть вопреки изначально предполагавшемуся демократическому раскладу статусов и ролей собственников на практике произошло их смещение в сторону далеких от теоретически идеальной модели приватизации фигур – директорского корпуса, представителей власти и дельцов теневой экономики. То, что фигура директора предприятия у населения отождествляется с фигурой собственника государственного имущества, свидетельствует о деформации статуса и роли части директорского корпуса под воздействием личностных качеств. Деформация статусов и ролей проявилась и в таком криминальном явлении, как практика заказных убийств, превращение деловой конкуренции в силовую.

Третий вид функционального алгоритма носит промежуточный или несформировавшийся характер. Это означает либо перманентный перебор статусов и ролей, либо отсутствие выбора необходимых и доступных человеку функций. Такая ситуация является следствием или аномии, или высокого уровня притязаний и самооценки. Эти притязания могут быть обоснованными или необоснованными (например, нежелание безработного занять предложенную ему вакансию и получить соответствующий статус). Поэтому состояние неопределенности статуса и жизненной позиции, нередко фиксируемое социологическими исследованиями в диапазоне от 15 до 30%, нельзя однозначно трактовать как состояние неадаптированности. Это может быть и неадаптированность, и продолжающийся перебор статусов и ролей в условиях отсутствия адекватных возможностей или желаний человека выбора, который порождает внутриличностный ролевой диссонанс.

Изменения отношений собственности в процессе разгосударствления и приватизации не привели к улучше-

нию экономических и социальных показателей. Большинство исследователей едины в своих оценках: в Украине реализовался вариант дикой приватизации, которая привела к появлению вместо слоя «эффективных собственников» миллионов нищих [107, с.33]. По удачному выражению А.Лобановой, произошла имитационная приватизация – «присвоение большей части государственной собственности отдельными группами бывшей партийно-командной и представителями мафиозно-клановых структур под лозунгами “справедливого перераспределения общенародной собственности”» [104, с.151]. В результате такого «справедливого» перераспределения собственность в Украине в 2006 году оказалась поделена примерно в таком соотношении: 20% собственности еще принадлежит государству, 20% – девяносто процентам населения Украины, а 60% – частным крупным собственникам, составляющим не более 200–300 семей [108, с.512]. К тому же собственность «новых» украинцев принципиально отличается по своему характеру от собственности основной массы населения. Первые владеют прежде всего средствами производства, а вторым принадлежат исключительно объекты сферы потребления – квартиры, автомобили, дачи, земельные участки*, которые также по своему «качеству» несравнимы с аналогичными объектами собственности «нுவоришей» и требуют больше затрат, чем дают дохода. Это говорит о том, что проведенная приватизация принесла выгоду и носит функционально-конструктивный характер лишь для

* По данным общенационального репрезентативного опроса «Общественное мнение в Украине – 2006», проведенного методом раздаточного анкетирования Институтом социологии НАН Украины (N=1800), граждане Украины и их семьи имеют в своей собственности следующие объекты: бытовые предметы длительного пользования – 94,9%, жилье (квартиру, дом) – 88,1%, приусадебные земельные участки – 42,2%, индивидуальные транспортные средства – 29,6%, земельные паи – 16,2%, дачные земельные участки – 14,8%, малые предприятия – 1,4%, крупные предприятия – 0,0%.

небольшого числа новых реальных, а не виртуальных собственников. Для большинства же населения, как и для украинского государства в целом, «имитационную приватизацию можно считать дисфункционально-деструктивной мимикрией» [106, с.152]. Не случайно украинский экономист А.Гальчинский заявил, что общество и прежде всего властные структуры еще в достаточной степени не осознали всю глубину (а главное – опасности) деформаций отношений собственности на предыдущем этапе приватизации [109].

Социологи также фиксируют преобладание негативизма в оценках населения результатов массовой приватизации. Вот к каким выводам на основе анализа данных качественных и количественных социологических исследований приходит украинский исследователь А.Горбачик: «Значительного положительного влияния на экономическое состояние домохозяйств, на отношение людей к собственности приватизационные сертификаты не оказали. В условиях недостаточной организационной и информационной поддержки, а также отсутствия необходимых институтов значительная часть людей просто не имела возможности эффективно реализовать декларированное в ходе реформ право на свою часть государственной собственности. Этап приватизации не воспринимается людьми как справедливое распределение общественной собственности для создания каждому одинаковых начальных условий для вхождения в новые рыночные отношения. Вряд ли можно говорить и о том, что “ваучерная” приватизация способствовала легитимации частной собственности» [110, с.37]. Действительно, многие граждане негативно отнеслись к новым собственникам, особенно крупным, видя в них не честных тружеников, а алчных хищников, сколотивших свои капиталы на ограблении соотечественников и государства. Неудивительно, что украинский бизнес приобрел в массовом сознании аморальный и криминальный оттенок. Вместе с тем половина населения, а точнее 54,4%, по данным мониторингового опроса, проведенного Ин-

ститутотом социологии НАН Украины в 2006 году, по-прежнему полностью или преимущественно одобряет развитие частного предпринимательства в Украине, поддерживая при этом прежде всего приватизацию малых предприятий (43,4%) и негативно относясь к приватизации больших предприятий (67,2%).

Следует отметить, что отношение к новым экономическим институтам зависит не только от характера объекта частной собственности, но и от социально-статусных позиций людей. Понятно, что занятые в частном секторе более позитивно, чем работники предприятий государственной формы собственности, относятся к предпринимательству и приватизации. Восприятие разных сторон института частной собственности зависит также от социально-профессионального статуса респондентов, их образования и возраста. Наивысшие показатели одобрительного отношения к новым рыночным институтам наблюдаются среди молодых респондентов с высшим образованием. Даже относительно приватизации больших предприятий эта группа демонстрирует самый низкий уровень негативизма.

Думается, что именно возрастной фактор является определяющим в массовом восприятии новых отношений собственности. Он, в отличие от других социально-демографических факторов, влияющих на «экономическое мировоззрение» людей, непосредственно несет в себе динамику развития процесса и задает направленность последующих тенденций. Так, за годы капитализации Украины уже завершился, по существу, первый цикл смены поколений, и в активную жизнь вступило новое поколение молодежи, полностью сформированной в условиях капиталистической действительности. Естественно, что эти люди несут с собой ценности и мировоззренческие ориентации, которые, во-первых, в значительной мере отличаются от ценностных координат старшего поколения, а, во-вторых, предопределяют характер экономической культуры нашего общества в будущем.

Наиболее наглядно состояние и динамику изменений можно проследить посредством специально рассчитанных индексов позитивного/негативного отношения людей к исследуемым процессам*. В таблице 3.9 представлены индексы позитивного/негативного отношения населения к развитию бизнеса, приватизации предприятий и к частной собственности на землю. Для возможности сравнения отношения к этим процессам и явлениям разных возрастных групп и анализа вероятных перспектив отношения к ним населения в будущем соответствующие индексы рассчитаны не только для всего населения, но и для каждой возрастной группы. Как видно из таблицы, индексы отношения к разным сторонам института частной собственности у людей среднего возраста очень близки к индексам, рассчитанным относительно населения в целом. Существенные различия имеются между младшей и старшей возрастными группами: в отдельные годы их индексы различаются между собой почти в два раза. Так, если среди молодежи однозначно преобладает одобрительное отношение к развитию частного предпринимательства, то среди старшего поколения все время, за исключением последних лет наблюдения, доминировало негативное отношение. Начиная с 2005 года, среди людей старшего возраста доля тех, кто одобрительно относится к развитию бизнеса, уравнивается и даже несколько превышает долю лиц, которые не одобряют его. Однако в целом, несмотря на несколько волнообразный характер этих изменений, что вообще характерно для социальных процессов, происходящих в нашем обществе, тенденция нарастания одобрительного отношения к развитию частного предпринимательства в Украине очевидна, в том числе среди лиц среднего и старшего возраста.

* Методика расчета индексов описана ранее (см. табл. 3.8).

Таблица 3.9
Индексы отношения населения к развитию частного предпринимательства (бизнеса), передаче в частную собственность (приватизации) крупных и малых предприятий и частной собственности на землю за период 1994–2006 годов в зависимости от возраста респондентов

Индексы отношения населения ...	1994	1996	1998	2000	2002	2004	2006
<i>К развитию бизнеса</i>							
В целом по выборке	112,7	119,0	118,4	129,5	125,4	123,9	135,9
Молодежь до 30 лет	152,3	159,4	154,7	163,1	160,5	158,1	156,4
30–54 года	115,0	120,6	126,1	138,1	133,5	131,0	143,6
55 лет и старше	77,2	79,6	79,7	92,0	85,4	86,8	107,8
<i>К приватизации крупных предприятий</i>							
В целом по выборке	86,4	77,3	63,5	66,4	63,2	61,4	43,1
Молодежь до 30 лет	111,3	102,6	89,1	95,2	90,3	96,4	56,5
30–54 года	85,0	75,5	64,1	66,4	63,5	59,9	43,8
55 лет и старше	69,3	61,5	44,4	45,6	42,4	38,2	32,1
<i>К приватизации малых предприятий</i>							
В целом по выборке	136,6	134,1	132,8	133,3	129,1	121,9	114,9
Молодежь до 30 лет	160,3	160,2	154,8	155,3	156,1	151,3	131,4
30–54 года	141,8	142,8	144,4	139,2	135,6	127,9	122,5
55 лет и старше	109,0	100,4	98,5	108,2	98,1	90,4	90,6
<i>К частной собственности на землю</i>							
В целом по выборке	125,8	132,4	103,3	102,2	121,0	110,7	70,9
Молодежь до 30 лет	154,3	153,6	133,9	128,0	143,1	139,0	93,5
30–54 года	124,2	123,8	107,8	106,1	124,2	114,5	70,8
55 лет и старше	106,0	97,0	74,1	77,4	99,0	83,5	54,0

Следует отметить, что эта тенденция значительно мягче выражена именно среди молодежи. Это дает определенные основания предполагать, что в будущем значительного повышения одобрительного отношения населения к развитию бизнеса ожидать маловероятно. Хотя, с другой стороны, с каждым годом все более и более будет проявляться «кумулятивный эффект»: сегодняшняя молодежь, с ее более высокими оценками всех рыночных институтов, завтра станет представителем среднего возраста, а ее место займет новая молодежь, с устойчивыми рыночными ценностями.

Вместе с тем наряду с позитивной в целом динамикой отношения населения к частному предпринимательству, точнее к его идеальной, ожидаемой модели, усиливается негативизм в восприятии людьми его отдельных проявлений и фактической реализации. Наиболее негативно население относится к приватизации крупных предприятий. Негативизм здесь не только доминировал все годы, но и существенно усилился. Следует особенно подчеркнуть изменения в отношении к приватизации крупных предприятий среди молодежи: преимущественно одобрительное отношение к ней, зафиксированное в 1994–1996 годах, в последующие годы изменилось на негативное и резко усилилось в 2006 году. При этом заметно уменьшилась доля тех, кто не смог определиться со своей позицией относительно приватизации крупных предприятий – с трети до четверти опрошенных. И, наоборот, с четверти до трети опрошенных за то же время увеличилось число тех, кто не может однозначно определиться со своим восприятием приватизации малых предприятий. Хотя в целом население одобрительно относится к передаче в частную собственность малых предприятий, степень этой «одобрительности» уменьшается, причем во всех без исключения возрастных категориях. Это касается и динамики отношения населения к частной собственности на землю. На сегодняшний день даже среди молодежи доля тех, кто воспринимает частную собственность на землю положительно, уже не пре-

вышает доли тех, кто относится к этому негативно. Среди населения среднего и старшего возраста усиливается преимущественно негативное отношение к частной собственности на землю. За годы мониторинговых исследований число респондентов, которые не знают, как правильно определить – положительно или негативно – свое отношение к этому виду частной собственности, практически не изменилось. Анализ динамики взглядов населения показывает не только преобладание негативного отношения людей к самой возможности купли-продажи земли, но и заметную тенденцию усиления этого негативизма (табл. 3.10).

Таблица 3.10

Динамика индексов отношения украинских граждан к купле-продаже земли в зависимости от их возраста

Группы населения	1994	1996	1998	2000	2005	2006
Все население	94,1	98,7	84,6	84,4	68,3	61,5
Молодежь до 30 лет	126,8	117,2	122,9	118,8	97,9	87,3
Люди среднего возраста (30–54 года)	96,7	100,1	86,7	88,8	72,0	62,5
Люди старшего возраста (55 лет и старше)	64,0	82,7	54,0	52,6	71,0	40,7

Примечание: Данные за 2002–2004 годы отсутствуют.

Негативной оказалась и тенденция ценностного восприятия людьми их личного статуса в качестве наемных работников, работающих на частного предпринимателя. Если на первых порах среди населения преобладало и даже росло позитивное отношение к возможности лично работать у частного предпринимателя, то в последние годы, как видно из таблицы 3.11, оно у людей изменилось, за исключением молодежи, на негативное. Среди молодежи по-прежнему преобладает согласие лично работать у частного предпринимателя, хотя показатель этого индекса то снижается, то подымается.

Таблица 3.11

Динамика индексов согласия людей работать у частного предпринимателя в зависимости от возраста респондентов

<i>Группы населения</i>	<i>1994</i>	<i>1996</i>	<i>1998</i>	<i>2000</i>	<i>2002</i>	<i>2004</i>	<i>2006</i>
Все население	121,4	107,8	121,6	124,4	105,4	99,3	88,7
Молодежь до 30 лет	130,7	126,4	161,4	163,9	148,7	120,7	125,7
Люди среднего возраста (30–54 года)	130,1	114,9	115,9	134,0	111,9	104,4	98,0
Люди старшего возраста (55 лет и старше)	75,5	82,3	89,0	80,7	62,2	71,0	46,4

Для полноты анализа изменений, происходящих в экономическом сознании, в том числе восприятии людьми перемен в отношениях собственности за годы капитализации Украины, важно не только отследить общие тенденции, выявить возрастную специфику ценностных ориентаций, но и осмыслить перемены во взглядах людей в пределах одного и того же поколения. Для этого автор, как и при анализе отношения населения к участию государства в управлении экономикой, сравнивала ценностные ориентации населения младшего и среднего возраста периода начала капитализации страны (1992) и ценностные ориентации населения соответственно среднего и старшего возраста после первого цикла смены поколений (2006).

Общая картина демонстрирует, несмотря на существующую тенденцию нарастания одобрительного отношения к развитию частного предпринимательства в Украине, усиление антирыночных настроений, распространение негативного отношения к процессам приватизации, особенно земли и крупных предприятий. Уменьшилось число тех, кто лично согласен работать у частного предпринимателя (с 52,9% в 1994 году до 36,8% в 2006 году). Доля тех, кто, по данным мониторингового исследования 2006 года, хотел бы открыть свое дело (собственное предприятие, фермерское хозяйство и т.п.), уравнове-

шивается долей не желающих этим заниматься (соответственно 43,6% и 40,9%). И хотя антиприватизационные настроения существенно усилились после «помаранчевой» революции, нас интересуют не ситуативные, а существенно-содержательные изменения экономического сознания людей, получивших опыт рыночной социализации по-украински. Изменения ценностных ориентаций людей относительно центральных институтов рыночной экономики – частного предпринимательства и частной собственности – демонстрирует таблица 3.12.

И среди молодежи, и среди людей среднего возраста начала 90-х годов, которые прошли, соответственно, рыночную социализацию и ресоциализацию, одобрительное отношение к развитию частного предпринимательства стало более сдержанным, особенно среди тех, кто очутился в водовороте институциональных изменений в среднем возрасте. Их взгляды на развитие бизнеса в Украине изменились с преимущественно одобрительного отношения до почти нижней границы этой одобрительности за счет существенного увеличения тех, кто совсем или скорее не одобряет этот процесс и сокращение доли людей, одобрительно относящихся к нему. Молодое поколение 90-х за эти годы полностью изменило свое отношение к приватизации больших предприятий и земли – с позитивно-одобрительного (соответствующие индексы составляли 111,1 и 164,0) до преимущественно негативного отношения к ним (значение индексов упало, соответственно, до 44,0 и 71,0). Что касается приватизации малых предприятий, то во взглядах этого поколения и сегодня преобладает одобрительное отношение, хотя степень этой одобрительности также заметно снизилась. Взгляды среднего поколения 90-х годов претерпели еще большие изменения. В 1992 году позитивное восприятие приватизации крупных предприятий почти уравновешивало негативное отношение людей к нему, а две пятых населения среднего возраста (41,4%) не могли даже определить свою позицию к этому процессу. Сегодня, приобретя конкретный опыт прак-

Таблица 3.12

**Перемены в отношении людей к развитию бизнеса
и частной собственности за период 1992–2006 годов**

Отношение людей ...	Шкала	Возрастные группы							
		молодежь до 30 лет, 1992		30–54 года, 2006		30–54 года, 1992		55 лет и старше, 2006	
		%	индексы	%	индексы	%	индексы	%	индексы
К развитию бизнеса (частного предпринимательства)	Совсем не одобряю	1,8	163,1	6,4	142,3	4,4	140,9	13,1	107,4
	Скорее не одобряю	3,6		10,6		9,5		17,2	
	Затрудняюсь ответить	24,9		20,5		29,9		26,9	
	Скорее одобряю	29,6		39,0		25,5		28,1	
	Полностью одобряю	38,9		20,3		29,3		9,6	
К приватизации крупных предприятий	Скорее отрицательно	21,7	111,1	66,4	44,0	32,0	92,6	75,4	32,4
	Затрудняюсь ответить	44,9		22,9		41,4		16,5	
	Скорее положительно	32,8		10,4		24,6		7,8	
К приватизации малых предприятий	Скорее отрицательно	6,5	161,1	25,1	122,4	11,6	146,5	41,7	90,7
	Трудно сказать	25,1		26,8		28,3		25,0	
	Скорее положительно	67,6		47,5		58,1		32,4	
К приватизации земли	Скорее отрицательно	7,5	164,0	52,6	71,0	13,2	151,8	63,1	54,3
	Затрудняюсь ответить	20,2		23,3		20,9		18,9	
	Скорее положительно	71,5		23,6		65,0		17,4	

тической реализации частной собственности и осуществления приватизации крупных предприятий, негативное отношение к ней не просто преобладает, а многократно превышает небольшую часть тех, кто положительно воспринимает процесс приватизации крупных предприятий (75,4% и 7,8% соответственно). Доля же тех, кто еще не разобрался и поэтому колеблется, как определить свое отношение к этому процессу, значительно сократилась (до 16,5% опрошенных). Среди представителей этого поколения произошли существенные переориентации и относительно частной собственности на малые предприятия и, еще в большей мере, на землю. Преобладание позитива в ожиданиях и, как следствие, в оценках людей изменилось на противоположное – негативное отношение к этим рыночным механизмам. Более чем в два раза упал индекс отношения людей, и молодого, и среднего возраста к купле – продаже земли (табл. 3.13), что свидетельствует о нелегитимности частной собственности на землю и неадекватности механизма ее реализации интересам населения в Украине.

Таблица 3.13

**Изменения ценностных ориентаций людей по поводу
купли-продажи земли за период 1994–2006 годов**

Варианты ответов на вопрос «Можно ли, по вашему мнению, разрешить куплю- продажу земли?»	Возрастные группы							
	молодежь до 30 лет, 1994		30–54 года, 2006		30–54 года, 1994		55 лет и старше, 2006	
	%	индекс	%	индекс	%	индекс	%	индекс
Да	54,5		23,3		40,3		13,1	
Нет	27,8	126,7	60,6	62,7	43,3	97,0	72,0	41,1
Затрудняюсь ответить	17,7		15,6		16,0		14,4	

Заметные изменения, особенно среди представителей среднего поколения 90-х годов, произошли во взглядах людей на возможность их личного трудоустройства у частного предпринимателя. У современного населения

среднего возраста еще сохраняется, хотя и в значительно меньшей мере, чем в начале рыночных преобразований, преимущественно позитивный подход к возможности труда у частного предпринимателя. Среди лиц старшей генерации доминирует негативное отношение к труду у частного работодателя (табл. 3.14).

Таблица 3.14

**Изменения ценностных ориентаций людей
относительно их согласия работать у частного
предпринимателя за период 1992–2006 годов**

Варианты ответов на вопрос «Согласны ли Вы лично работать у частного предпринимателя?»	Возрастные группы							
	молодежь до 30 лет, 1994		30–54 года, 2006		30–54 года, 1994		55 лет и старше, 2006	
	%	индекс	%	индекс	%	индекс	%	индекс
Нет	8,7	146,4	30,0	125,1	20,1	114,9	55,6	46,4
Скорее нет	6,9		13,4		11,0		13,7	
Затрудняюсь ответить	21,7		15,0		22,3		14,8	
Скорее да	23,7		20,3		19,1		7,6	
Да	38,3		21,2		26,9		8,1	

Недовольство населения формами и методами приватизации проявляется не только в нарастании антиприватизационных настроений, но и в распространении реприватизационных идей. Так, согласно данным опроса «Общественное мнение в Украине–2006», проведенного Институтом социологии НАНУ совместно с Центром социальных и политических исследований «Социс» (N=1800), более половины опрошенных считают целесообразным возвращение в собственность государства частной земли и крупных частных предприятий. Реприватизационные настроения зреют и по отношению к малым частным предприятиям, о чем более или менее уверенно заявил почти каждый третий респондент (табл. 3.15). Если в отношении малых предприятий во взглядах населения доминирует нецелесообразность реприва-

тизации, то по отношению к земле и особенно крупным предприятиям существенно преобладают реприватизационные настроения. Следует отметить, что четверть и более граждан не смогли определить свое отношение к целесообразности реприватизации.

Таблица 3.15

**Взгляды населения относительно целесообразности
возвращения в государственную собственность
частных предприятий и земли (N=1800, 2006 год)**

<i>Целесообразность возвращения в собственность государства...</i>	<i>Варианты</i>	<i>%</i>	<i>Индексы</i>
Малых частных предприятий	Да	17,6	87,4
	Скорее да	12,8	
	Затрудняюсь ответить	26,3	
	Скорее нет	23,3	
	Нет	19,7	
Крупных частных предприятий	Да	37,6	141,1
	Скорее да	20,6	
	Затрудняюсь ответить	24,7	
	Скорее нет	10,2	
	Нет	6,9	
Частной земли	Да	34,9	130,3
	Скорее да	16,4	
	Затрудняюсь ответить	27,6	
	Скорее нет	11,9	
	Нет	9,1	

Как и при оценке отношения населения к частной собственности и приватизации, очевидна тенденция нарастания антирыночных настроений по мере увеличения возраста людей. Чем старше опрошенные жители Украины, тем сильнее среди них выражены реприватизационные идеи (табл. 3.16). Идеи реприватизации крупных частных предприятий и земли преобладают среди всех возрастных групп населения, только с разной степенью интенсивности. Реприватизацию малых частных предприятий поддерживают, прежде всего, люди стар-

шего возраста. Среди молодежи и среднего поколения противников этой идеи, соответственно, в два и почти в два раза больше, чем ее сторонников.

Таблица 3.16

Оценка респондентами целесообразности возвращения в государственную собственность частных предприятий и земли в зависимости от возраста (N=1800, 2006 год)*

Объекты частной собственности	Возрастные группы								
	молодежь до 30 лет			30–54 года			55 лет и старше		
	да, %	нет, %	индекс	да, %	нет, %	индекс	да, %	нет, %	индекс
Малые предприятия	22,6	47,7	74,9	26,8	48,4	78,4	41,1	32,5	108,6
Крупные предприятия	44,0	25,3	118,7	57,9	18,8	139,1	68,0	9,3	158,7
Земля	38,8	29,5	109,3	49,7	22,5	127,2	62,3	13,2	149,1

* Предусмотренные анкетой варианты ответов «да» и «скорее да» объединены в позицию «да»; варианты «нет» и «скорее нет» – в позицию «нет».

Анализ данных опроса-2006 показал устойчивость взглядов сторонников и противников частной собственности. Так, среди тех, кто считал целесообразным проведение приватизации крупных и малых предприятий, большинство выступило и против ее реприватизации (соответственно 62,9% и 77,8%). Вместе с тем сейчас почти каждый пятый из бывших сторонников этой приватизации высказался за целесообразность их возвращения в собственность государства (18,6% и 19,4%). Среди противников проведенной приватизации крупных и малых предприятий за их реприватизацию сегодня выступают, соответственно, 82,4% и 72,7% граждан, однако определенная часть (6,1% и 9,8%) считает, что этого делать уже не следует. Среди бывших сторонников приватизации земли 15,4% считают целесообразным ее реприватизацию, большинство же (62,7%) – против этой идеи. Среди противников проведенной приватизации земли 80,2% выступают «за» ее реприватизацию, 6,5% – «против».

В основе восприятия людьми перемен в отношениях собственности лежат не столько субъектно-личностные, сколько объективные институциональные факторы. Для украинских граждан главным, по-видимому, являются не фигуры собственников, а результаты функционирования, социально-экономическая эффективность новых частнособственнических порядков. Не случайно большинство украинских граждан, по данным омнибуса–2007, не испытывают к новоявленным собственникам никаких негативных чувств – ни ненависти, ни презрения (*табл. 3.17*). Собственники крупных предприятий вызывают раздражение у 13,7% населения, примерно столько же (10,8%) с раздражением воспринимают собственников земли, использующих наемный труд. По отношению к частным собственникам, использующим в той или иной

Таблица 3.17

Сравнительная таблица чувств, которые вызывают у населения частные собственники в зависимости от объекта собственности (% от общей численности опрошенных, N=1800, 2007 год)

Чувства, которые у людей вызывают частные собственники	Частные собственники			
	малых предприятий	крупных предприятий	земли, которую обрабатывают своими собственными силами (семьей)	земли, для обработки которой используют наемных работников
Уважение	23,6	20,1	57,6	20,1
Интерес	18,1	16,0	5,6	11,6
Раздражение	7,7	13,7	1,4	10,8
Презрение	1,3	4,1	0,3	5,3
Ненависть	1,3	3,8	0,6	3,1
Сочувствие	8,3	2,4	19,6	5,2
Никаких чувств	34,4	31,9	11,9	32,8
Затрудняюсь ответить	5,2	8,1	2,9	11,2

степени наемный труд, каждый третий опрошенный вообще не испытывает никаких чувств. В целом частные собственники вызывают у населения прежде всего уважение (видимо, к тому, что они, в отличие от других, сумели сориентироваться и «раскрутиться») и интерес (интерес к тому, что представляют собой сумевшие организовать собственный бизнес люди, и интерес-любопытство к их образу жизни). Наибольший интерес вызывают собственники предприятий, наименьший – земли, особенно те владельцы, которые обрабатывают землю своими собственными силами. Но именно к последним украинские граждане испытывают наибольшее уважение, что вполне соответствует традиционным установкам населения на справедливость трудового характера собственности.

Отражение институциональных перемен, и прежде всего становление института частной собственности, в массовом сознании носит весьма неоднозначный, а порой и противоречивый характер. С одной стороны, нарастает негативизм в восприятии населением частной собственности, особенно на крупные предприятия и землю, а с другой – люди постепенно привыкают и адаптируются к новым условиям, воспринимая частную собственность на средства производства как нечто само собою разумеющееся. Так, по данным омнибуса-2006 в Украине к самому факту существования частных малых предприятий позитивно или скорее позитивно относится более половины населения (56,8%), что почти в три раза превышает число тех, кто к этому относится негативно или скорее негативно (19,3%). Даже по отношению к частным крупным предприятиям доли тех, кто позитивно и негативно относится к их существованию, практически уравниваются друг друга, ибо разница между ними статистически незначима (34,6% и 39,1%). Вместе с тем исторически укорененные ценности и традиции жителей Украины определяют тяготение массового сознания к государственной собственности или ее синтезу с частной, но никак не к частной собственности исключительно. По данным омнибуса-2007, 43,2% ук-

раинских граждан считают, что экономику нашей страны, если исходить из интересов всего народа, необходимо строить преимущественно или даже только на основе государственной собственности, 37,4% – на основе государственной и частной собственности наравне и только 8,5% – преимущественно или исключительно на основе частной собственности.

В целом же говорить о легитимности частной собственности в украинском обществе пока еще преждевременно, хотя на такой объект, как малые предприятия, частная собственность уже сейчас является социально легитимной. Следует, однако, подчеркнуть, что зафиксированные показатели нелегитимности частной собственности на крупные предприятия и землю, как, впрочем, и показатели легитимности частной собственности на малые предприятия, не являются окончательными и несомненно будут меняться в ту или иную сторону в зависимости от целого ряда факторов. Среди них надо выделить, прежде всего, обеспечение социально-экономической эффективности частной собственности в масштабах всего общества, а не только незначительного числа ее собственников, и, как следствие, самоопределения позиции тех граждан, которые сегодня еще не могут однозначно и твердо осмыслить и сформулировать свое отношение к происходящим процессам. А таких не определившихся, по данным исследований разных лет, насчитывается от одной пятой до одной четвертой части (и более) населения Украины.

Киевский исследователь социальной легитимности частной собственности в Украине В.Резник, применив к данным омнибуса-2006 и мониторингового исследования социальных изменений, проведенного Институтом социологии НАНУ в том же, 2006 году, процедуры индексирования и методы многомерных статистик, не только определил структуру социальной легитимности частной собственности на факторы производства (она аналогична описанным выше позициям одобрительного/неодобрительного отношения к различным составляющим института частной собственности), но и классифицировал

респондентов по степени проявления ими легитимационных и делегитимационных установок. Им выделено 4 кластера: 1) «неопределившиеся» (33,2% общей выборки), 2) «носители легитимности» (19,2% общей выборки), 3) «носители нелегитимности» (26,1%), 4) «носители частичной легитимности/нелегитимности» (20,9%) [111, с.83–86]. Наиболее разновекторные настроения относительно частной собственности присущи респондентам четвертого кластера. Эта группа отличается «1) преобладанием процентов позиций легитимации частной собственности на малые предприятия и процентов позиций делегитимации частной собственности на крупные предприятия и землю; 2) умеренным уровнем нелегитимности частной собственности на факторы производства в целом; 3) “отсутствием” и “слабостью” легитимности частной собственности на крупные предприятия и землю при одновременно “сильно” и “значительно сильно” выраженной легитимности частной собственности на малые предприятия» [111, с.86]. В.Резник справедливо предполагает, что носителями легитимности являются в основном успешные предприниматели, бизнесмены, фермеры, самозанятые, а также учащиеся, возлагающие надежду на профессиональное образование, относительно успешные домохозяйки и работники. Носителей нелегитимности отличает, напротив, социальная бесперспективность пребывания на пенсии или в статусе безработного. Неслучайно «около половины носителей полной (кластер 2) и ограниченной (кластер 4) легитимности составляют наемные работники, тогда как среди носителей полной нелегитимности (кластер 3) однозначное большинство принадлежит пенсионерам и неработающим» [111, с.91].

В целом степень легитимности/нелегитимности зависит от целого ряда социально-статусных характеристик граждан: их материального положения, уровня образования, возраста, основного рода занятий и статуса занятости [111, с.88–92]. В определенной мере она обусловлена и региональным, социально-географическим фак-

тором. Наибольший аддитивный (суммарный) индекс легитимности/нелегитимности частной собственности зафиксирован на Западе Украины, наименьший – на Востоке (соответственно 3,1 и 2,6 по 5-балльной шкале, где балл «1» означает низкий уровень легитимации, «3» – средний, соответствующий позиции неопределенности, а «5» – высокий) [111, с.81, 93]. Зафиксированные региональные отличия обусловлены целым рядом исторических обстоятельств, в первую очередь более поздним вступлением Западной Украины, чем другие регионы, в состав Советского Союза и ее социокультурным тяготением к западноевропейским странам.

Межрегиональную динамику отношения населения к экономическим преобразованиям, в том числе к новым отношениям собственности, детально рассмотрел украинский исследователь А.Вишняк. На основе анализа результатов трех парламентских и трех президентских избирательных кампаний он выделил 6 регионов Украины (Донбасс, Юг, Юго-восток, Северо-восток, Центральную и Западную Украину) и проанализировал имеющиеся в них отличия и изменения, произошедшие за период 1994–2006 годов в отношении граждан к экономическим переменам [112, с.44–53]. А.Вишняк показывает, что несмотря на имеющиеся отличия по отдельным показателям, «межрегиональная социокультурная динамика по поводу экономической ситуации и экономических преобразований в Украине за последнее десятилетие направлена на уменьшение дифференциации между регионами и не дает никаких оснований для существенных межрегиональных противоречий и конфликтов по поводу экономических преобразований. Восприятие или невосприятие конкретных направлений экономических реформ является общим (одинаковым) для всех регионов Украины» [112, с.51–52].

В завершение анализа восприятия населением изменений отношений собственности подчеркнем принципиальную характеристику проведенной приватизации как

источника появления частной собственности в постсоциалистическом обществе. Если в приватизации жилья приняло участие более половины населения Украины (58,5% по данным омнибуса–2006), то в приватизации предприятий и земли – факторов, определяющих социально-экономический статус человека в капиталистической системе хозяйствования, – мизерное число граждан. Только каждый четвертый (24,0%) получил имущественный приватизационный сертификат (ваучер). В обмене своего имущественного приватизационного сертификата на акции предприятия приняли участие 8,6% жителей, в выкупе предприятия его работниками – 1,4%. Каждый десятый (11,9%) продал свой ваучер за деньги. В покупке предприятия на аукционе или конкурсе приняли участие 0,3% граждан! В результате проведенной приватизации граждане Украины получили собственность на средства производства в следующих размерах: земельные паи – 16,2%; акции предприятия, паи в ЗАО, ОАО и т.п. – 7,2%; малые предприятия – 1,4%. Для сравнения, на вопрос мониторинга 2004 года о том, что из объектов собственности люди хотели бы иметь в своем распоряжении, опрошенные граждане ответили следующим образом: 29,3% – землю, 28,6% – малое предприятие, 9,6% – среднее или крупное предприятие. Весомая часть украинских граждан (27,4%) вообще не проявила собственнических (приобретательских) интересов, заявив, что ничего из перечисленного иметь не хочет.

Таким образом, говоря о восприятии населением изменений отношений собственности, мы имеем в виду людей, имеющих в подавляющем большинстве статус наемного работника, не имеющего доступа к рынку капиталов. За годы социально-экономических трансформаций в их ценностных ориентациях произошли сложные и неоднозначные перемены. С одной стороны, в обществе нарастает позитивное отношение к развитию частного предпринимательства, прежде всего благодаря новым ценностным ориентациям молодежи, которая выросла

и вступила в самостоятельную жизнь уже в условиях капитализма. Вместе с тем практика конкретных форм реализации частной собственности, особенно на крупные предприятия и землю, критическое восприятие использованных в Украине механизмов приватизации привели к расширению антирыночных настроений и появлению реприватизационных идей. Граждане Украины отдают предпочтение экономическому развитию своей страны на основе государственной собственности или на паритетных началах государственной и частной форм собственности. Несмотря на постепенную адаптацию населения к рыночным условиям жизни за годы институциональных преобразований произошли существенные ценностные переориентации в пределах одних и тех же возрастных поколений. Приобретение практического опыта рыночной социализации уменьшило одобрительное отношение людей к развитию частного предпринимательства и усилило негативизм в их отношении к частной собственности. На сегодняшний день можно говорить о легитимности только частной собственности на малые предприятия. Частная собственность на крупные предприятия и землю, по данным массовых опросов населения, нелегитимна. Перспективы социальной легитимности частной собственности в значительной мере зависят от ее социально-экономической эффективности и способности функционировать в интересах большинства населения.

Глава четвертая

ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ ПРАКТИКИ НАСЕЛЕНИЯ

В данной главе анализируется накопленный эмпирический материал, раскрывающий реальную картину социально-экономического поведения населения Украины в современных условиях. Рассматриваются как общие поведенческие стратегии и типы социально-экономической адаптации населения, так и конкретные виды поведения людей – финансовое, потребительское, поведение на рынке труда. Источниками эмпирической информации стали данные социологического мониторинга, проводимого Институтом социологии НАН Украины с 1992 года, результаты социологических опросов, осуществленных в рамках плановых научно-исследовательских проектов отдела экономической социологии Института социологии НАН Украины, результаты международного сравнительного социологического исследования, выполненного Институтом социологии в 2005 году в рамках общеевропейского мониторингового проекта «Европейское социальное исследование», а также данные некоторых других социологических опросов [1].

4.1. Поведенческие стратегии и социально-экономическая адаптация населения

Научными сотрудниками отдела экономической социологии Института социологии НАН Украины в процессе работы над плановой научно-исследовательской темой «Исследование типов социально-экономического поведения трудоспособного населения Украины» была разработана типология социально-экономического поведения по способу самообеспечения и выживания людей. В соответствии с этим критерием, как уже отмечалось,

было выделено четыре типа социально-экономического поведения населения: приспособительный (стремление выжить, удержаться на работе за любую, даже самую мизерную плату), предприимчивый (умение «вертеться», налаживать свое дело, получать прибыль), партнерский (стремление решать проблемы путем сотрудничества, установления деловых связей с администрацией (собственником) предприятия) и протестный (решительные требования в адрес властных органов относительно улучшения положения работников, участие в акциях протеста). В реальной жизни эти типы, безусловно, пересекаются и переплетаются между собой, порождая разнообразные поведенческие формообразования, более или менее устойчивые в зависимости от конкретной ситуации (предприимчиво-партнерское, предприимчиво-протестное, партнерско-адаптивное поведение и т.п.). Вместе с тем анализ именно обобщенных типов социально-экономического поведения по формуле «четырёх П» (приспособление, предприимчивость, партнерство и протест), без усложняющей аналитическую картину детализации, позволил сравнить данные, полученные в ходе всеукраинского опроса, проведенного в сентябре–октябре 2002 года на базе Центра «Социс» (N=874), с результатами предыдущего массового опроса и, таким образом, проследить их динамику за период 1999–2002 годов.

Поскольку исследование типов социально-экономического поведения по способу самообеспечения населения проводилось в двух измерениях: 1) характеристики респондентами поведения большинства окружающих их людей и 2) идентификации респондентами собственного поведения, важен не только анализ ответов по каждому из вопросов, но и их сопоставление между собой (*табл. 4.1*).

Превышение суммы приведенных процентов над 100,0% связано с тем, что респонденты имели возможность выбирать несколько вариантов ответа. Выбор респондентами разных типов поведения как одновременно присущих большинству окружающих их людей свидетельствует о том, что поведенческие формообразования,

Таблица 4.1

**Сопоставление оценок позиций большинства
с самооценками респондентов (2002 год, N=874)**

<i>Позиции</i>	<i>Присуще большинству, %</i>	<i>Ранг</i>	<i>Присуще самим респондентам, %</i>	<i>Ранг</i>
Приспособление	50,0	1–2	25,7	3
Предприимчивость	48,9	1–2	32,5	1
Партнерство	19,7	3	28,4	2
Протест	4,6	4	6,6	4

как и предполагалось, часто имеют «пересекающийся» характер, особенно в условиях нестабильной экономической ситуации. Тем не менее преобладающими типами социально-экономического поведения большинства окружающих, по мнению респондентов, являются приспособительное и предприимчивое поведение (50,0% и 48,9%). Партнерское поведение присуще каждому пятому (19,7%) из их окружения, протестное – незначительному числу людей (4,6%). В представленных формулировках приспособление и предприимчивость являются, по существу, разновидностями адаптивного поведения, но с разными характеристиками. Приспособление относится к пассивно-адаптивному поведению, ориентированному на выживание и ограничение потребностей. Предприимчивость представляет собой активно-адаптивное поведение, нацеленное на приумножение возможностей. Используя терминологию Ю.Левады, приспособление следует отнести к «понижающей» адаптации, а предприимчивость – к «повышающей».

При сравнении оценок позиций большинства с самооценками респондентов необходимо учитывать объективный факт психологического смещения самооценок людей в сторону должного. Во-первых, идентификация респондентами своего социально-экономического поведения с приспособительным поведением уступает место признанию этой позиции у большинства, поскольку этот

тип поведения не очень привлекателен. Во-вторых, не смотря на примерно одинаковые ранги предприимчивости у большинства и у респондентов, удельный вес самоидентификаций с ней значительно меньше соответствующего показателя у большинства (32,5% против 48,9%), что также может свидетельствовать об определенной утрате этим типом поведения своего эталонного значения для респондентов. Анализ типов социально-экономического поведения через призму оценок большинства и самоидентификации респондентов в зависимости от их возраста позволил сделать вывод о том, что и предприимчивость, и, тем более, приспособление в последние годы все больше утрачивают в глазах молодежи свою социальную и моральную ценность, а роль партнерства, наоборот, усиливается.

Чтобы выяснить, можно ли на основе факта заниженности показателей самоидентификации по сравнению с показателями позиций большинства делать вывод о тенденции к снижению привлекательности предприимчивости и приспособления в целом, мы сравнили данные исследования 2002 года с аналогичными данными 1999 года. Поскольку объектом исследования 1999 года (в рамках плановой научно-исследовательской темы «Социально-экономическое поведение субъектов производственной деятельности на промышленных предприятиях») были занятые на промышленных предприятиях, для корректного сравнения из массива трудоспособного населения Украины была выделена категория рабочих промышленных предприятий и именно по ней проведено сопоставление. Оно позволило сделать следующие выводы о динамике выделенных типов социально-экономического поведения за период с 1999 по 2002 год. Во-первых, с учетом смещенности самоидентификаций респондентов в сторону эталонных образцов ценностей можно говорить об отсутствии роста морального престижа и привлекательности предприимчивого типа социально-экономического поведения по мере увеличения масштабов его распространения в среде работников промышленных

предприятий, а возможно, и всего трудоспособного населения Украины. Во-вторых, адаптивное поведение, воспринятое поначалу многими как некое переходное, временное поведенческое формообразование, приобрело устойчивый нормативный характер, то есть характер сформировавшегося типа социально-экономического поведения. В-третьих, партнерский тип поведения, будучи наиболее обнадеживающим и образцовым для респондентов, заметно потерял свой удельный вес и при самооценках, и при оценках респондентами других. В-четвертых, практически не изменились показатели распространенности протестного типа поведения. Оно по-прежнему присуще весьма незначительному числу работников промышленной сферы (табл. 4.2).

Таблица 4.2

**Сравнительная характеристика типов
социально-экономического поведения
по данным исследований 1999 и 2002 годов (%)**

Типы социально-экономического поведения	Этот тип поведения присущ...			
	в 1999 году		в 2002 году*	
	большинству людей	респондентам	большинству людей	респондентам
Предприимчивое	12,2	25,6	47,5	25,8
Приспособительное	63,4	12,3	54,3	33,1
Партнерское	24,5	45,0	16,3	28,5
Протестное	3,0	5,1	3,4	6,1

* Рассчитано по отфильтрованной из общего массива опрошенных граждан Украины категории рабочих промышленных предприятий.

Как уже отмечалось, главным макросоциальным процессом, определяющим возможности и успешность происходящих радикальных преобразований, становится социально-экономическая адаптация населения. Поэтому наиболее важным критерием типологизации социально-экономического поведения в современных условиях является характер восприятия людьми новых социально-экономических отношений и условий жизнедеятельнос-

ти. На основе этого критерия автор выделила адаптивное, традиционное и протестное поведение, каждое из которых может быть как активным, так и пассивным. В свою очередь, в активно-адаптивном поведении существует целый ряд подвидов: инициативно-предпринимательское, партнерское (корпоративное, ролевое), добровольное, вынужденное и др. Кроме указанных типов поведения в условиях резких институциональных перемен неизбежно появление так называемого аномийного поведения, проявляющегося в неспособности определенной части населения адаптироваться к изменившимся условиям и, как следствие, испытывающим чувство апатии, неудовлетворенности и разочарованности в жизни.

Исходя из такого понимания сегодняшней ситуации респондентам был задан вопрос: *«Какое из следующих высказываний точнее всего описывает Ваше отношение к нынешней жизни?»* Ниже приведены проранжированные ответы респондентов:

- *Мне приходится «вертеться», браться за любую работу, чтобы обеспечить себе и близким терпимые условия для жизни* 39,6%
- *Я смирился с тем, что пришлось отказаться от привычного образа жизни; жить, ограничивая себя в большом и малом* 20,0%
- *Я живу, как и раньше; для меня в последние годы ничего особенно не изменилось* 15,8%
- *Я никак не могу приспособиться к нынешней жизни* 12,8%
- *Мне удалось использовать новые возможности, чтобы добиться большего в жизни* 8,6%

Как видно, почти 40% опрошенного населения в трудоспособном возрасте берутся за любую работу, чтобы заработать, демонстрируя тем самым вынужденно-актив-

ное адаптивное поведение. 20,0% смирились с отказом от привычного образа жизни, что характеризует вынужденно-пассивное адаптивное поведение. 15,8% респондентов сохраняют традиционное поведение, «живут, как и раньше». Приблизительно каждый восьмой респондент не может адаптироваться к нынешней жизни, что, конечно, порождает аномийное поведение (12,8%). Лишь незначительной части (8,6%) опрошенных удалось использовать новые возможности (активно-достижительное адаптивное поведение). Представляет интерес взаимосвязь этих поведенческих групп с поведенческими формообразованиями по другим признакам.

Так, среди групп аномийного и вынужденно-пассивного адаптивного поведения идентифицируют себя с приспособительной позицией 43,8% и 36,0% соответственно. На втором месте среди респондентов с аномийным поведением – партнерство (22,3%), на третьем – предприимчивость (16,1%). Среди опрошенных с вынужденно-пассивным адаптивным поведением партнерство и предприимчивость имеют практически одинаковый удельный вес (23,4% и 22,3%). В отличие от них, на первом месте у вынужденно-активных респондентов и «активных achievers» стоит предприимчивость (40,2% – у первых и 50,7% – у вторых), а партнерство – на втором (29,8% и 33,3%, соответственно). Протестные самоидентификации во всех поведенческих группах находятся на последнем, четвертом месте. При этом в группах аномийного и вынужденно-пассивного адаптивного поведения протестные самоидентификации превышают средний по всему массиву опрошенного населения трудоспособного возраста показатель протеста на 35,0% и 14,0%, соответственно, а в группах вынужденно-активного и активного достижительного адаптивного поведения этот показатель ниже общего по массиву на 39,0%.

Выделенные разновидности адаптивного поведения представляют собой, по сути, разнокачественные уровни адаптации с преобладанием или активных, добровольных, или пассивных, вынужденных, начал, или вообще

с отсутствием какого-либо механизма приспособления («разрушающая» адаптация по Ю.Леваде). Чем ниже качественный уровень адаптации населения, тем больше среди них тех, кто отдает предпочтение коллективной взаимопомощи по сравнению с индивидуальным самообеспечением. Так, среди респондентов с аномийным поведением на позициях коллективной взаимопомощи на основе общественной собственности и централизованного планирования стоят 56,3%, а на позициях индивидуального самообеспечения на основе частной собственности и конкуренции – 29,5%. В группе вынужденно-пассивной адаптации это соотношение составляет уже 49,1% и 31,4%, а среди лиц вынужденно-активного адаптивного поведения – 38,2% и 51,7%. Большинство респондентов с активно-достижительной адаптацией (64,0%) отдает предпочтение принципу индивидуализма и лишь 28,0% – принципу коллективизма.

В зависимости от уровня адаптации меняются и социально-экономические ориентации населения. Если среди респондентов с аномийным поведением 58,0% оценивают деление общества на богатых и бедных как несправедливое во всех случаях, то среди опрошенных с вынужденно-пассивным адаптивным поведением – 45,7%, с вынужденно-активным адаптивным поведением – 26,0%, а среди респондентов с активно-достижительным поведением – лишь 10,7%. И наоборот, «как вполне справедливое, потому что каждый заслуживает своей судьбы», в указанных группах его оценивают, соответственно, 5,4%, 6,3%, 11,8% и 18,7% респондентов.

Существует корреляционная зависимость между материальным положением (как в целом, так и по его отдельным составляющим) и степенью адаптации населения. Среди тех, кто никак не может приспособиться к нынешней жизни или вынужден к ней приспособляться, «ограничивая себя в большом и малом», преобладают лица с более низким уровнем материального положения семьи. В малочисленной группе тех, кому «удалось использовать новые возможности, чтобы добиться большего

в жизни», выше удельный вес респондентов, оценивающих материальное положение своей семьи на среднем уровне. Такая же связь прослеживается и относительно главных слагаемых материальной обеспеченности: текущих денежных доходов, жилищных условий, обеспеченности имуществом и денежных сбережений. Для сравнения: в группе опрошенных с аномийным поведением низкий уровень денежных доходов имеют 74,1%, средний – 12,5%; в группе респондентов с активно-достижительным адаптивным поведением – соответственно, 33,3% и 62,7%.

На возможности адаптации влияет, конечно, и полученное образование респондентов. Среди опрошенных с высшим образованием больше удельный вес лиц с активно-достижительными и вынужденно-активными формами адаптивного поведения, а среди респондентов с начальным и неполным средним образованием таких меньше. Из числа опрошенных с высшим образованием в два раза больше тех, кто «использовал новые возможности», по сравнению с респондентами, имеющими неполное среднее образование.

В распределении разнокачественных уровней адаптивного поведения проявились также определенные гендерные и возрастные особенности. Мужчины адаптируются к изменениям условий жизни несколько быстрее, чем женщины. Среди них ниже удельный вес тех, кто не может «приспособиться к нынешней жизни», и тех, кто занял вынужденно-пассивную адаптивную позицию. Среди респондентов-мужчин по сравнению с женщинами больше лиц с активными формами адаптивного поведения (в том числе в 1,8 раза больше тех, кто сумел в новых условиях «добиться большего в жизни»). В старших возрастных группах увеличивается доля респондентов с аномическим и вынужденно-пассивными формами адаптивного поведения, в младших – удельный вес лиц с активно-достижительной адаптацией.

Довольно многочисленная группа опрошенных ответила, что живет, как и раньше, то есть идентифициро-

вала свое поведение как традиционное. Она превышает численность респондентов, которые «использовали новые возможности», в 1,8 раза. 44,2% этой группы не работают (что всего на 5% выше соответствующего показателя по всему массиву лиц трудоспособного возраста). В этой группе не проявляются гендерные особенности. Отсутствует существенное влияние фактора образования, хотя среди респондентов с традиционным поведением несколько выше, чем по выборке в целом, удельный вес тех, кто имеет среднее и высшее образование.

Большинство этой группы респондентов (61,6%) оценивает уровень материального положения своей семьи как средний. Именно группа лиц с традиционным поведением по всем составляющим материальной обеспеченности занимает второе место среди всех опрошенных после тех, кому удалось в новых условиях «добиться большего в жизни». Среди них 41,3% имеют средний уровень текущих денежных доходов, 48,6% – низкий; 8,7% имеют средний уровень денежных сбережений, 24,6% – низкий (для сравнения: 75,9% тех, кто не может никак приспособиться к нынешней жизни, и 72,0% тех, кто вынужденно приспособился к ней, вообще не имеют никаких денежных сбережений). Только 20,3% в этой категории опрошенных отметили низкий уровень жилищных условий, 69,6% указали средний, а 7,3% – высокий уровень.

Наибольшую часть среди респондентов с традиционным типом поведения составляет молодежь до 25 лет (43,4%) и лица наиболее активного возраста, от 35 до 54 лет (30,4%). В возрастной категории до 25 лет удельный вес тех, кто «живет, как раньше», в два раза и более превышает аналогичные показатели в других возрастных группах. Это говорит о том, что группу лиц с традиционным поведением составляет либо молодежь, которая стала активно формироваться как трудоспособная часть общества в то время, когда основные социально-экономические преобразования уже осуществились или продолжали осуществляться (и поэтому воспринимались ими как естественные условия их жизнедеятель-

ности, не требующие никакой адаптации), либо люди среднего и старшего трудоспособного возраста, которые могут позволить себе сохранять прежний жизненный уклад благодаря накопленным в прошлом материальным благам и их экономному расходованию.

Социально-экономические ценности, разделяемые в этой группе, – без особых крайностей. Отношение к делению общества на богатых и бедных приблизительно такое же, как и среди группы опрошенных, вынужденных «браться за любую работу, чтобы заработать»: как несправедливое во всех случаях его оценивают 25,4%, как вполне справедливое – 15,2%. Коллективной взаимопомощи отдают предпочтение практически столько же респондентов, сколько и индивидуальному самообеспечению (всего на 4,3% больше, что статистически не значимо). Для представителей традиционного поведения, в отличие от других, характерны, прежде всего, партнерство (34,8%) и предприимчивость (31,2%). Что касается жизненных стратегий, то отличительной особенностью этой группы по сравнению с другими группами адаптации является самая низкая доля лиц, нацеленных на обеспечение прожиточного минимума (2,9%). Большинство ориентировано на повышение благосостояния и качества жизни (42,8%).

Жизненные стратегии с точки зрения целей как структурных элементов поведения людей можно рассматривать как их поведенческие стратегии. Предполагалось, что в условиях глубоких социально-экономических преобразований должны проявиться, как минимум, три жизненные стратегии: стратегия достижения, стратегия сохранения достигнутого социального положения и стратегия физического выживания. Ниже приведены результаты ответов респондентов на вопрос, *какая жизненная стратегия наиболее близка каждому из них*:

- *Повышение благосостояния
и качества жизни, стремление
к росту в профессиональной карьере* 39,0%

• <i>Сбережение уже приобретенного или минимально допустимого социального положения</i>	24,5%
• <i>Обеспечение прожиточного минимума (даже ценой потери преимуществ своего бывшего положения в обществе)</i>	10,9%
• <i>Не имею никакой жизненной стратегии, «плыву по течению жизни»</i>	18,9%

Почти каждый пятый опрошенный не имеет никакой жизненной стратегии, а среди респондентов, не способных адаптироваться к нынешней жизни, – каждый третий. Меньше всего тех, кто не имеет никаких жизненных стратегий, среди респондентов с активными формами адаптивного поведения. Лица с аномийным и вынужденно-пассивным адаптивным поведением отдают предпочтение прежде всего стратегии сохранения достигнутого социального положения (24,1% и 33,7% соответственно). Стратегия достижения находится на первом месте у респондентов с активными формами адаптивного поведения, в том числе у 65,3% респондентов, которые «использовали новые жизненные возможности». Приведенные ниже данные довольно рельефно иллюстрируют наличие взаимосвязи между поведенческими стратегиями и качественными уровнями адаптации населения (табл. 4.3).

Приоритетность жизненных стратегий связана с различными социально-экономическими характеристиками респондентов. Среди тех, кто стоит на позициях предпринимчивости, партнерства или протеста, наибольшие, по удельному весу, доли граждан разделяют стратегию достижения (49,6%, 46,0% и 39,7% соответственно). Стратегия сохранения социального положения занимает по удельному весу второе место во всех четырех группах, выделенных по признаку поведенческой позиции (предпринимчивость, партнерство, приспособление и протест). Особые жизненные позиции занимают респонденты, идентифицирующие свое поведение с приспособле-

Таблица 4.3

**Взаимосвязь между жизненными стратегиями
и качественными уровнями адаптации населения
(2002 год, N=874, %)**

Жизненные стратегии	Аномийное поведение	Адаптивное поведение			Традиционное поведение
		вынужденно-пассивное	вынужденно-активное	активно-достигательное	
Стратегия достижения	21,4	24,0	47,1	65,3	42,8
Стратегия сохранения достигнутого социального положения	24,1	33,7	24,6	9,3	23,9
Стратегия физического выживания	10,6	12,0	13,9	12,0	2,9
Отсутствие каких-либо стратегий	33,9	24,6	11,0	8,0	24,6
Трудно ответить	8,9	5,7	3,5	5,3	5,8
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

нием. Среди них приблизительно равные части опрошенных не имеют никаких жизненных стратегий (28,4%) либо разделяют стратегию сохранения социального статуса (27,6%) или стратегию достижения (26,2%). Анализ тех, кто не имеет жизненных стратегий, показывает, что наибольшая по удельному весу их часть (38,8%) стоит на позициях приспособления.

Среди респондентов со стратегией достижения более половины (54,8%) отдают предпочтение индивидуальному самообеспечению, треть (34,0%) – коллективной взаимопомощи. Среди опрошенных со стратегией сохранения социального статуса, наоборот, меньшая часть (37,4%) стоит на принципах индивидуализма, а большая (52,3%) – на принципах коллективизма. Среди лиц со стратегией физического выживания доли «коллективис-

тов» и «индивидуалистов» приблизительно равны (42,1% и 48,4%, соответственно). Среди тех, кто «плывет по течению жизни» без какой-либо жизненной стратегии, «коллективисты» преобладают над «индивидуалистами».

Приблизительно в таком же направлении, как показатели индивидуализма/коллективизма, изменяются в зависимости от жизненной стратегии и показатели восприятия справедливости/несправедливости деления общества на богатых и бедных. Например, среди респондентов со стратегиями достижения и физического выживания оценивают это явление как несправедливое во всех случаях, соответственно, 22,0% и 40,0%, а как вполне справедливое – 15,0% и 8,4%.

Если гендерные особенности существенно не влияют на выбор жизненной стратегии, то факторы образования и возраста имеют заметное влияние. По сравнению с респондентами с неполным средним образованием среди респондентов с высшим образованием в 2,5 раза больше тех, кто стоит на позициях стратегии достижения, в 3,5 раза меньше доля респондентов со стратегией физического выживания и в 2,7 раза ниже удельный вес тех, кто не определился и «плывет по течению». Аналогично, чем моложе возрастная группа, тем больше в ней респондентов со стратегией достижения и меньше тех, кто разделяет стратегии сохранения социального положения или физического выживания.

На выбор той или иной жизненной стратегии влияют и социально-статусные особенности индивидов. Так, статус занятости влияет не только на выбор, но и на наличие определенной жизненной стратегии. Если среди всех респондентов трудоспособного возраста 18,9% не имеют никаких жизненных стратегий, то среди неработающих их доля составляет 25,3%, а среди занятых – 15,5%. Поскольку наемные работники составляют абсолютное большинство (92,1%) всего массива опрошенных, распределение их жизненных стратегий почти аналогично общему по массиву распределению. Исключение составляют занятые индивидуальной трудовой деятельностью

(ИТД): доля лиц со стратегией достижения среди них в 1,5 раза больше, чем среди наемных работников, а удельный вес тех, кто не имеет никакой жизненной стратегии, в 5,2 раза меньше. Более высокий материальный статус семьи здесь соответствует как более высокому качественному уровню жизненных притязаний респондентов, так и меньшей доле среди них тех, кто вообще не имеет никаких жизненных стратегий.

Проведенное исследование показало также определенные различия в способах осуществления выбранных жизненных стратегий. Среди тех, кто разделяет стратегию достижения, чаще всего в качестве способа повышения материального благополучия используется поиск высокооплачиваемой основной работы (55,7%), дополнительная работа (43,1%) и самообеспечение продуктами питания и услугами (26,4%). В группе респондентов со стратегией сохранения социального статуса предпочтение отдается прежде всего самообеспечению (44,9%), далее – дополнительной работе (40,7%) и поиску высокооплачиваемой основной работы (36,9%). Для лиц со стратегией физического выживания основными средствами повышения благосостояния являются дополнительная работа (46,3%) и самообеспечение (41,1%), поиск высокооплачиваемой основной работы (30,5%) находится на третьем месте.

Кроме самоидентификаций респондентов с конкретными поведенческими стратегиями был проанализирован ряд показателей социально-экономического поведения (активность/пассивность, добровольная/вынужденная поддержка рыночной экономики, полное принятие/непринятие новых жизненных ценностей), которые прошли через призму их оценки респондентами в качестве характеристик позиций, присущих другим людям. Одномерное распределение показало, что, по мнению опрошенных, большинству окружающих их людей присущи такие позиции (респонденты могли выбирать одновременно несколько вариантов ответа):

· Инициативность в работе, активная позиция в решении каких-либо жизненных вопросов	34,7%
· Пассивность, жизнь по принципу «как-то будет»	27,1%
· Активная поддержка частной собственности, рыночной конкуренции, развития капитализма в целом	11,1%
· Вынужденное подчинение (из-за отсутствия возможности что-либо изменить) рыночным нормам и правилам поведения	33,1%
· Полное неприятие рыночной экономики и новых жизненных ценностей	8,8%
· Полное приятие рыночной экономики	9,8%
· Критическое отношение к переменам, которые происходят в обществе	47,9%

Соотношение активности/пассивности – это первый шаг качественного анализа любого вида поведения, позиции или жизненной стратегии людей. Пол респондентов, в отличие от факторов образования и возраста, не влияет на это соотношение. Чем более образованны респонденты, тем больше среди них тех, кто идентифицирует свое поведение с активной жизненной позицией, и меньше, соответственно, доля «пассивных» респондентов. Аналогично с возрастом уменьшается численность респондентов с активной жизненной позицией.

Очевидно, что активность выше, а пассивность ниже среди занятой части трудоспособного населения по сравнению с незанятой. Причем среди респондентов, работающих на частных предприятиях, по сравнению с занятыми на государственных предприятиях, больше «активных» и меньше «пассивных» лиц. Кроме того, удельный вес «пассивных» среди самозанятых в 1,7 раза меньше, чем в группе наемных работников.

Соотношение активности/пассивности в различных поведенческих группах выглядит по-разному. Среди респондентов с предприимчивым и партнерским типом по-

ведения оценка удельного веса «активности» превышает аналогичную оценку «пассивности», соответственно, в 2,4 и 1,7 раза. В группах протестного и приспособительного поведения, наоборот, доля «пассивных» респондентов больше доли «активных» в 1,4 и 1,6 раза. Среди респондентов со стратегией достижения «активных» в 2,5 раза больше, чем «пассивных», среди респондентов со стратегией «социального выживания» их доли почти одинаковы. Среди тех, кто стоит на позициях физического выживания, а тем более не имеет никакой жизненной стратегии, удельный вес «активных», соответственно, в 1,3 и 2,4 раза меньше, чем «пассивных».

Таблица 4.4

**Отношение украинских граждан
к социально-экономическим преобразованиям
в обществе в зависимости от их социально-статусных
характеристик (2002 год, N=874, %)**

<i>Социально-статусные характеристики</i>	<i>Активная поддержка капитализма</i>	<i>Вынужденное подчинение рыночным нормам</i>	<i>Полное неприятие рыночной экономики</i>	<i>Полное приятие рыночной экономики</i>	<i>Критическое отношение к происходящим переменам</i>
Пол: мужчины/женщины	13,2 / 9,0	28,9 / 37,1	10,6 / 7,0	12,5 / 7,2	44,2 / 51,6
Образование: неполное среднее/высшее	9,2 / 17,1	26,4 / 34,2	9,2 / 4,5	8,0 / 15,3	47,2 / 37,8
Занятость: работающие/ неработающие	11,9 / 9,7	33,3 / 32,7	9,8 / 7,0	11,5 / 6,7	45,3 / 53,0
Социально- экономический статус: наемные работники/ занятые ИТД	10,3 / 21,7	32,9 / 38,3	9,9 / 10,0	9,3 / 26,7	47,5 / 31,7
Уровень материального положения семьи: низкий/средний	8,4 / 14,1	37,6 / 27,7	9,3 / 8,3	6,7 / 7,8	56,5 / 38,5
Возраст: до 25/35–54	14,9 / 7,8	25,5 / 36,7	6,4 / 8,6	8,5 / 10,0	38,7 / 53,6
Тип предприятия: государственное/частное	10,9 / 12,3	34,3 / 33,6	12,1 / 6,8	10,5 / 11,6	54,0 / 38,4

В сводной *таблице 4.4* приведены результаты исследования, иллюстрирующие влияние различных социально-демографических и социально-экономических факторов на отношение респондентов к осуществляемым сегодня преобразованиям нашего общества.

Полученные данные говорят о постепенной адаптации населения к новым условиям жизни. Несмотря на то, что почти половина респондентов трудоспособного возраста критически относятся к происходящим переменам, а крайние проявления позитивного/негативного восприятия рыночной экономики в количественном отношении приблизительно уравнивают друг друга, в сознании людей в целом преобладает ориентация на приспособление к рыночным правилам и нормам жизнедеятельности.

Итак, анализ эмпирических данных показал следующее. Изучение типов социально-экономического поведения, выделенных по способу самообеспечения и выживания, выявило, с одной стороны, явное доминирование приспособления и предприимчивости (которые можно рассматривать как пассивно-адаптивное и активно-адаптивное поведение), а с другой – отсутствие роста престижа и привлекательности предприимчивости в глазах населения по мере увеличения масштабов ее распространения и одновременно укрепления приспособления как пассивно-адаптивного типа поведения. Менее распространенным стал партнерский тип поведения. Выраженность протестного типа социально-экономического поведения остается незначительной.

Главным макросоциальным процессом в современных условиях институциональных перемен выступает адаптация. При этом вынужденные пассивные формы адаптивного поведения доминируют по сравнению с добровольными активно-достижительными формами. В зависимости от качественного уровня адаптации, также как и от приоритетности жизненных стратегий, меняются социально-экономические ориентации населения, его отношение к делению общества на богатых и бедных,

выбор принципа индивидуализма или коллективизма. Степень адаптации, поведенческая стратегия и активность людей, в свою очередь, зависят от их материального положения, полученного образования и возраста, которые следует рассматривать как важнейшие ресурсы адаптации.

Наряду с различными видами адаптирующихся к новым условиям жизнедеятельности довольно многочисленной оказалась группа респондентов с традиционным поведением. В ее состав наряду с молодежью до 25 лет, которая не нуждается в дополнительной рыночной социализации, входят люди среднего и старшего трудоспособного возраста, которые могут себе позволить сохранять прежний образ жизни благодаря экономному использованию ресурсов, накопленных в силу достигнутого в прошлом материального положения.

Опасным в социальном и экономическом отношении видится тот факт, что приблизительно каждый восьмой житель Украины не может адаптироваться к нынешней жизни. Это порождает аномийное поведение, апатию, неудовлетворенность, разочарованность в жизни.

Четверо из десяти украинских граждан пользуются стратегией достижения, каждый четвертый – стратегией сохранения уже приобретенного социального статуса, а каждый десятый – обеспечения физического выживания. На использование определенной жизненной стратегии влияют социально-статусные характеристики респондентов, в первую очередь социально-экономический статус, занятость и материальное положение. К сожалению, каждый пятый опрошенный не имеет никакой жизненной стратегии.

Превалирование *вынужденности* на фоне все большей адаптации трудоспособного населения Украины к рыночным условиям подтверждает не только внутреннюю противоречивость его поведенческой мотивации, но и неадекватность осуществляемых социально-экономических реформ истинным потребностям и интересам людей, которые являются главной движущей силой активно-преобразующей деятельности.

4.2. Трудоспособность и занятость населения Украины

Трудоспособность и занятость населения являются теми характеристиками содержательной и функциональной сторон совокупной рабочей силы общества, которые во многом определяют не только состояние, но и перспективы его социально-экономического развития. Занятость и незанятость можно рассматривать как обобщенные формы социально-экономического поведения людей на рынке труда, занимающего особое место в системе рыночных отношений. Ибо рынок труда представляет собой не только один из главных видов рынка (наряду с рынками средств производства, предметов потребления и финансовым рынком), но и выполняет основополагающую роль в системе воспроизводства социального, человеческого капитала.

Кардинальные институциональные перемены, вызванные капитализацией Украины, обусловили появление новых видов и форм занятости, изменение социально-экономического статуса работников, возникновение безработицы и т.д. Произошли изменения и в научной терминологии, описывающей эти явления. Даже в официальных статистических сборниках прослеживается отход от традиционных терминов в сторону максимального использования более «рыночных» понятий*. Поэтому представляется целесообразным разобраться в категориальном аппарате, описывающем те или иные грани трудоспособности и занятости, что позволит более точно выделить общее и отличное в данных понятиях, глубже понять социальные аспекты рынка труда.

* Начиная с 2001 года в статистических сборниках «Праця України» отсутствует термин «трудовые ресурсы». Статистические показатели формируются на основе таких понятий, как «экономически активное/неактивное население» (введенное в терминологию международной статистики в 1996 году), «занятость населения» и т.п.

Как известно, рабочая сила, или способность к труду, представляет собой совокупность физических и интеллектуальных способностей, которыми располагает человек и которые используются им для производства жизненных благ. Совокупная рабочая сила – это сложная взаимосвязанная система рабочих сил отдельных индивидов в рамках некоторой социальной группы или общества в целом. С количественной стороны совокупная рабочая сила эквивалентна трудовому потенциалу общества, той потенциальной массе живого труда, которой в данный момент оно располагает для удовлетворения своих потребностей. Носителем трудового потенциала являются трудовые ресурсы страны, под которыми понимается часть населения, способная трудиться, то есть трудоспособное население. Традиционно под трудоспособным населением понимается совокупность лиц, преимущественно в трудоспособном возрасте (в Украине 16–54 года для женщин, 16–59 лет для мужчин), способных по своим психо-физиологическим данным к участию в трудовом процессе. Возрастные границы обусловлены социальными нормами и экономическими возможностями страны. Если возрастные ограничения трудоспособности носят нормативно-институциональный характер, то само понятие «трудоспособность» имеет как институциональный, так и личностный аспект. Трудовые ресурсы включают в себя как людей трудоспособного возраста (за исключением инвалидов I и II групп и граждан, получающих пенсию на льготных условиях и не работающих), так и лиц пенсионного возраста и подростков, занятых в экономике.

Перечисленные понятия характеризуют прежде всего содержательные стороны трудового потенциала общества, «рабочую силу» как наличие способности к труду. Анализ же рынка труда более всего соответствуют такие понятия, как «экономически активное/неактивное население», «занятость» и «безработица», характеризующие не только наличие, но и использование этой способности к труду. Экономически активное население, в

соответствии с концепцией рабочей силы, – это население в возрасте 15–70 лет, которое на протяжении определенного периода времени обеспечивает предложение рабочей силы для производства товаров и услуг. К экономически активным относятся лица, занятые экономической деятельностью, которая приносит доход (занятые), и безработные (согласно определению МОТ). К экономически неактивному населению относятся лица, которые не могут быть классифицированы как «занятые» или «безработные». В состав этой категории населения входят: ученики и студенты; пенсионеры; лица, которые заняты в домашнем хозяйстве, воспитанием детей и уходом за больными; потерявшие веру и надежду в поиске работы; лица, не имеющие необходимости в трудоустройстве, и ищущие работу, но не готовые приступить к ней в ближайшее время.

«Занятость» как понятие имеет несколько смысловых значений. С одной стороны, под ней понимают деятельность населения, которая, как правило, приносит доход в денежной или какой-то другой форме в виде заработной платы, содержания, дополнительной помощи и выплат натурой. С другой стороны, она представляет собой социально-экономическую категорию, которая отражает социально-экономические отношения между экономически активным населением, работодателями и государством по поводу участия граждан в общественном производстве*. Это – обобщающая социально-экономическая категория, отражающая использование трудового потенциала государства. Различают разные виды занятости: полную, неполную (явную или скрытую), час-

* «Занятость – это определенная совокупность социально-экономических отношений между людьми по поводу обеспечения трудоспособного населения рабочими местами, формирования, распределения и перераспределения трудовых ресурсов с целью его участия в общественно полезном труде и обеспечения расширенного, нормального воспроизводства рабочей силы» [2, с.210].

тичную (добровольная неполная занятость), первичную и вторичную (по основному и дополнительному месту деятельности), продуктивную, эффективную, рациональную, а также различные нетрадиционные виды – сезонную, временную и т.д. [3, с.15–18]. Полная занятость предусматривает полное покрытие предложения рабочей силы спросом на нее со стороны общественного производства. Рациональная занятость обеспечивает экономически обоснованное распределение трудовых ресурсов и, как следствие, наиболее эффективное развитие всех сфер экономики и общества. Именно полнота и рациональность выступают базовыми составляющими эффективной занятости. Особое место в рыночной экономике занимает продуктивная занятость, то есть занятость с четко определенным социальным характером и экономическим эффектом. Она определяется как категория сознательной активной занятости, которая непосредственно связана с производством и его результативностью [4, с.17], учитывает не только общественный, но и субъективный личностный момент и характеризует создание полезных благ и услуг [3, с.18].

Зарегистрированные безработные, согласно закону Украины «О занятости населения», – это трудоспособные граждане трудоспособного возраста, которые не имеют заработка или других предусмотренных законодательством доходов, зарегистрированы в государственной службе занятости и ищут работу, готовы и способны приступить к подходящей работе. Согласно определению МОТ, к безработным относятся лица в возрасте 15–70 лет (как зарегистрированные, так и не зарегистрированные в государственной службе занятости), которые одновременно удовлетворяют трем условиям: не имеют работы (прибыльного занятия); на протяжении последних четырех недель искали работу или пытались организовать собственное дело; готовы приступить к работе, то есть начать трудиться за плату по найму или на собственном предприятии в ближайшие две недели.

«Трудоспособность» как понятие близко по своему содержанию к понятию «рабочая сила» и всем его «производным» (совокупная рабочая сила, трудовые ресурсы, трудовой потенциал). Отличие состоит лишь в широте охватываемых структурных элементов и полноте учитываемых факторов, влияющих на «способность к труду». По мнению автора, понятие «трудоспособность» более социологично, чем чисто экономическая категория «рабочая сила». Поэтому следует различать общечеловеческое и социально-экономическое понимание «трудоспособности». Как общечеловеческое понятие она представляет собой качественную, интегральную характеристику индивида, социальной группы, населения в целом, включающую в себя многие составляющие: физическую, интеллектуальную, морально-нравственную способность к труду. На трудоспособность в таком общечеловеческом, личностном аспекте влияют разнообразные факторы: физическое и психическое здоровье, образование, морально-нравственные ценности, возраст, адаптируемость к изменившимся условиям и др. Социально-экономический подход означает рассмотрение трудоспособности, с одной стороны, как социально-экономической категории, а с другой – как сугубо экономического, рыночного понятия. Как социально-экономическая категория трудоспособность отражает социальные отношения по поводу формирования и качественно-количественного оценивания самой способности людей к труду. Как рыночное понятие трудоспособность характеризует, по сути, специфический товар рабочую силу и выступает как конкурентоспособность рабочей силы (понимаемая безотносительно к ее эффективности как способность к конкуренции с другими индивидами в сфере предложения рабочей силы). Кроме того, в зависимости от используемых критериев классификации можно различать общую и ограниченную трудоспособность; индивидуальную и институционально установленную (принятые нормы трудоспособности), профессиональную и т.п.

И трудоспособность, и занятость характеризует один и тот же процесс – процесс труда, правда, с разных сторон. Трудоспособность определяет наличие, потенциал и функциональную дееспособность главной производительной силы, а занятость – степень ее использования, реализации в конкретной трудовой деятельности. Таким образом, трудоспособность как личностный фактор труда является лишь предпосылкой занятости, выступает «потенциальной» занятостью. Из потенциальной способности к труду трудоспособность превращается в реально осуществляемый процесс трудовой деятельности, только соединяясь со всей совокупностью необходимых условий и возможностей реализации этой способности. Занятость представляет собой не только реализацию трудоспособности, но и основной фактор ее воспроизводства. Ибо поддержание трудоспособности предполагает удовлетворение разнообразных потребностей – в пище, одежде, образовании, профессиональной подготовке и т.п. Основным же источником их удовлетворения является доход, получаемый занятыми в той или иной сфере деятельности. Следующее различие рассматриваемых понятий заключается в том, что трудоспособность в широком смысле характеризует более общее качество ее носителя, а занятость всегда конкретна, в смысле конкретной сферы приложения общей трудоспособности. Так же как нельзя сравнить умение, способность читать и чтение как процесс ни по качеству, ни по количеству, так и понятия «трудоспособность» и «занятость» линейно не сопоставимы. Если показатели занятости (несмотря на существующие проблемы оценки скрытой безработицы, недоиспользования трудового потенциала и пр.) в принципе статистически легко исчисляемы, то трудоспособность как интегральный показатель, основанный на множестве качественных и количественных индикаторов, определить непросто.

За последнее десятилетие в Украине произошло объективное ухудшение по всем составляющим понятия «трудоспособность». Под влиянием различных социально-эко-

номических, экологических, социально-психологических и морально-нравственных факторов ухудшилось состояние физического здоровья населения, произошли существенные изменения в системе его ценностей, снизилось общее социальное самочувствие людей, появилась острая социальная проблема адаптации к новым социально-экономическим условиям и т.д. При этом изменение последних стало институциональным ограничителем возможностей достижения занятости, адекватной уровню трудоспособности населения.

Вопрос о том, какая категория емче и шире – трудоспособность или занятость – ставить не совсем корректно. Хотя последняя и вытекает из первой, это – взаимосвязанные, но разнокачественные понятия. С одной стороны, в количественном отношении занятость не может быть больше трудоспособности (в целом, а не ее отдельных составляющих). Она либо соответствует ей, либо может быть меньше (что особо отчетливо видно в условиях рыночной экономики). С другой стороны, занятость не всегда является естественно-добровольной формой реализации трудоспособности. Нередко она носит вынужденный характер реализации ограниченной (разумеется, до определенного предела) трудоспособности. Это имеет место в тех случаях, когда носитель ограниченной способности к труду не имеет возможности компенсировать недостающие для его социального воспроизводства (а порой и физического выживания) потребности через иные социальные каналы и вынужден предлагать на рынке труда свою рабочую силу. Именно так появляется детская занятость, вынужденная занятость лиц старше трудоспособного возраста и тех, кто по разным причинам утратил нормальную трудоспособность.

Чтобы наполнить рассматриваемые теоретические абстракции живым содержанием реальной жизни, выделим для начала основные статистические показатели и тенденции трудоспособности и занятости в современной Украине.

Общее количество населения Украины на 5 декабря 2001 года, по уточненным данным Всеукраинской пере-

писи населения, составило 48,5 млн чел., в том числе 46,3% мужчин и 53,7% женщин. В 2006 году (на конец года) численность постоянного населения, по данным Госкомстата Украины, составила 46,5 млн чел. [5, с.25]. Население в трудоспособном возрасте среди общей численности постоянного населения составило в 2006 году 28,9 млн чел., или 62,1%, в возрасте моложе трудоспособного – 23,0%, старше трудоспособного – 14,9% [5, с.25, 354]. Численность населения, занятого в экономике, с 1960 года до конца 80-х годов все время увеличивалась (всего на 26,0%). С 1990 года по 2001 год включительно она постоянно сокращалась. Если в 1990 году по сравнению с 1985 годом она уменьшилась всего на 6,7%, то в 2001 году по сравнению с 1990 годом – на 21,4%. Начиная с 2001 года по настоящее время наблюдается небольшой рост числа занятых в экономике. В 2006 году численность занятых составила 20,7 млн чел., что составляет 81,6% от уровня занятости 1990 года [5, с.356].

Численность населения Украины в возрасте 15–70 лет составила в 2006 году 35,8 млн чел., в том числе экономически активного населения – 22,3 млн, или 62,2%, а экономически неактивного населения – 13,5 млн, или 37,8%. Численность населения трудоспособного возраста составляла 92,4% среди экономически активного населения и 61,4% – среди экономически неактивного населения. Общая численность населения трудоспособного возраста составила 28,9 млн чел., а уровень занятости среди этой категории населения – 65,9% (19,0 млн чел.). Среди общей численности занятых в возрасте 15–70 лет доминирующее «ядро», 91,8%, составляет именно население в трудоспособном возрасте. Несмотря на всю волнообразность социально-экономических процессов, обращает на себя внимание определенный рост за 2000–2006 годы среди экономически неактивного населения лиц в трудоспособном возрасте. Если все экономически неактивное население за этот период выросло всего на 1,7%, то численность населения трудоспособного возраста в этой группе возросла на 10,0%. Вместе с тем за послед-

ние годы, особенно в 2005 году, наблюдались всплески занятости среди лиц старше трудоспособного возраста, что, видимо, связано с крайней недостаточностью размеров социальных выплат для обеспечения жизненных потребностей пенсионеров [рассчитано по: 5, с.354].

Продолжается дальнейшее перераспределение занятого населения из государственного сектора экономики в негосударственный. По данным мониторинговых исследований в 1994 году каждый второй украинский житель (51,2%) работал в государственном секторе, в частном – 6,1%, и в том, и в том – 1,8%. 39,3% опрошенного населения не работало. К 2006 году в сфере занятости произошли существенные перемены. В государственном секторе остался работать только каждый четвертый (24,8%), в четыре раза выросла доля занятых в частном секторе (25,4%), несколько больше людей работает в обоих секторах параллельно (4,7%). Не работает 45,2% населения. Происходит также структурное перераспределение рабочей силы между различными видами деятельности: продолжает сокращаться численность занятых в промышленности, сельском хозяйстве и, наоборот, увеличивается в сфере услуг (торговле, финансовой деятельности, операциях с недвижимым имуществом) и др. Радикальные изменения за годы капитализации претерпел социально-экономический статус занятых. Большинство занятого населения (67,9%) на 2006 год имеют статус наемных работников [5, с.356]. Для сравнения, по данным мониторинга 2006 года статус работодателя имели всего лишь 1,7% населения, самозанятого (индивидуальная трудовая деятельность, представителя свободной профессии) – 6,0%, наемного работника – 42,7%, не работающего – 43,6%.

В Украине появилась детская занятость. Помимо работы в домашнем хозяйстве, которой охвачено 78,0% обследованных детей в возрасте 7–14 лет, 5,7% этой возрастной группы осуществляют экономическую деятельность, в том числе 2,0% имеют не случайные, одно-разовые или ограниченные исключительно временем

школьных каникул, а постоянные (или временные) занятия преимущественно с денежной оплатой труда [расчитано по: 6, с.6, 10, 19].

Появился сектор неформальной занятости, в котором, по оценкам специалистов, занято от 3,5 до 5,0 млн чел. [7, с.5].

Несмотря на то, что безработица остается острой социально-экономической проблемой, за последние годы наметилась явная тенденция ее сокращения. Так, численность безработных (по методологии МОТ) в 2006 году составила 1,5 млн чел., что на 42,9 % меньше, чем в 2000 году*. Уровень безработицы, соответственно, снизился с 11,6 до 6,8%. Количество зарегистрированных безработных также уменьшилось с 1,2 млн чел. в 2000 году до 0,8 млн чел. в 2006 году (или на 34,2%). Уровень зарегистрированной безработицы сократился с 4,1 до 2,7% [5, с.25,26]. Следует отметить, что данные социологических исследований близки к результатам расчетов по методологии МОТ. Так, по данным омнибуса 2007 года, в статусе фактически безработных находились 7,1% населения Украины, в т.ч. подрабатывали в различных местах в зависимости от обстоятельств без наличия постоянного места работы 3,3%, не работали и не имели никаких источников дохода 2,7%, имели статус зарегистрированных безработных 1,1%. По данным европейского социального исследования 2005 года, у трети украинских граждан (33,2%) в жизни был период, когда они более трех месяцев были безработными и искали работу.

Однако, по мнению ряда ученых, реальная численность безработных с учетом частичной и скрытой безра-

* Исследователи занятости в Украине, используя метод сравнения в динамике целого ряда показателей, выделяют «три периода безработицы в переходной экономике Украины: I период – 1991–1995 годы – появление и медленный рост безработицы; II период – 1996–1999 годы – резкое обострение и нарастание динамики безработицы; III период – 2001 год и по настоящее время – ограничение и стабилизация безработицы» [3, с.339].

ботицы многократно превышает показатель МОТ [4, с.32]. Официальная статистика дает информацию лишь про такую форму скрытой безработицы, как вынужденная неполная занятость, к которой относятся лица, находящиеся в неоплачиваемых отпусках по инициативе администрации или работающие неполный рабочий день/неделю. Вне поля зрения и вне статистического измерения остаются «невидимые» формы скрытой безработицы, которые связаны с низким уровнем производительности труда, сверхзанятостью, неполной оплатой труда и т.п. Широкое распространение, особенно в монофункциональных городах, получило такое явление, как семейная безработица. Безработные трудоспособного возраста составили в 2006 году 99,9% от общей численности безработных и 7,4% от численности экономически активного населения трудоспособного возраста [5, с.354].

Чтобы получить более полную характеристику трудоспособного населения Украины как главного субъекта экономической деятельности на рынке труда, важно создать его социальный портрет и дополнить имеющиеся статистические данные результатами проведенных социологических исследований. При создании такого портрета учитывались два вида качественных характеристик населения: физические и социальные. Если физические показатели связаны прежде всего с характеристиками состояния здоровья, то социальные индикаторы отражают целый спектр составляющих: уровень образования (общего и специального, а также степень соответствия полученного образования требованиям времени), социальное самочувствие (удовлетворенность разными сторонами жизни, оптимизм/пессимизм), морально-психологическое состояние (ценности и нормы поведения, разделяемые большинством населения), отношение к новым институтам, происходящим в обществе изменениям и т.д. То есть качество населения в условиях радикальных социально-экономических трансформаций проявляется как в общесоциологических показателях, так и в характеристиках адаптации к новым условиям.

Ниже приведены данные мониторинга, проведенного Институтом социологии НАН Украины совместно с центром «Социс» в 2003 году*.

Среди 1278 респондентов (результат «отфильтрования» из основного массива выборочной совокупности (N=1800) респондентов по признаку трудоспособного возраста**) 49,2% составляют мужчины до 60 лет, 50,8% – женщины в возрасте до 55 лет. 13,2% из них имеют высшее (полное или базовое) и незаконченное высшее образование, 69,3% – среднее и среднее специальное, 17,5% – неполное среднее или начальное образование. Почти половину респондентов (45,5%) составляет молодежь до 35 лет. Треть опрошенных в трудоспособном возрасте (от 30,0% до 33,2% по разным оценкам) не работает. Наиболее многочисленные группы среди них представлены постоянно или временно безработными, домохозяйками, неработающими пенсионерами и учащейся молодежью. По социально-экономическому статусу большинство работающего трудоспособного насе-

* Автор сознательно приводит основные социально-трудовые и демографические характеристики населения трудоспособного возраста по результатам исследования именно 2003 года, поскольку оно последовало сразу после всеукраинского опроса, проведенного в сентябре-октябре 2002 года в рамках плановой научно-исследовательской работы отдела экономической социологии ИС НАНУ «Исследование типов социально-экономического поведения трудоспособного населения Украины» (N=874), на базе той же республиканской опросной сети (имеется в виду сеть, созданная ИС НАНУ и центром «Социс»), с использованием аналогичной методики формирования выборки, репрезентирующей взрослое население Украины по полу, возрасту, уровню образования и типу поселения. Это дает возможность корректного сравнения данных этих двух исследований.

** При операционализации понятия «трудоспособное население» не учитывалась «не выявляемая» при использовавшемся социологическом инструментарии незначительная доля нетрудоспособной части населения трудоспособного возраста и небольшая доля трудоспособного населения среди лиц старше трудоспособного возраста. В качестве трудоспособного рассматривалось население в трудоспособном возрасте.

ния (77,4%) составляют наемные работники, 11,1% занимаются индивидуальной трудовой деятельностью, 1,6% идентифицируют себя с работодателями, использующими наемный труд других. На предприятиях, в организациях, находящихся в государственной форме собственности, работает 36,1% занятых, а на частных предприятиях – 27,2%.

Только 1,3% всех респондентов трудоспособного возраста оценили уровень материального положения своей семьи как зажиточный и богатый, 60,3% – как средний, 38,4% – как бедный и даже нищенский. Необходимо отметить завышенный уровень критериев, по которым большинство респондентов относит себя к группе со средним уровнем материального положения. Не случайно 44,1% считают, что им хватает лишь на продукты питания, 32,6% – в целом на «проживание» (без учета всего необходимого и без каких-либо сбережений). Самоидентификации населения по материальному статусу иллюстрируют социально опасное явление обнищания большинства населения в трудоспособном возрасте и признаки формирования определенной культуры бедности (снижение уровня жизненных потребностей и притязаний людей). Тем не менее материальный уровень трудоспособного населения несколько выше материального уровня всего населения.

Рассмотрим кратко основные характеристики трудоспособного населения, полученные через призму их субъективного оценивания.

Показатели физического здоровья. По 5-балльной шкале респонденты трудоспособного возраста определили средний уровень своего здоровья как удовлетворительный. Только пятая часть оценила его как хороший и отличный (причем 18,6% – лишь как хороший). 40% опрошенных считают, что им здоровья «не хватает». Так утверждают 44,3% женщин и 35,1% мужчин. Только 8,5% имеют возможность получать качественное медицинское обслуживание. Большинство (70,7%) такой воз-

возможности не имеют. 66,9% не могут даже приобрести необходимые медикаменты в полном объеме. Треть опрошенных (33,1%) считает, что за последний год их медицинское обслуживание ухудшилось.

Уровень удовлетворенности образованием. Образование населения выступает одной из наиболее важных его качественных характеристик. Она не только аккумулирует в себе возможности сегодняшнего дня, но и определяет перспективы дальнейшего развития общества. Только 21,9% респондентов получили желаемое ими образование. Более половины (56,6%) такой возможности не имели. Уровнем своего образования в целом удовлетворены менее трети опрошенных (31,7%), 42,4% – не удовлетворены. Индекс удовлетворенности/неудовлетворенности полученным образованием составил 89,3*, что свидетельствует о преобладании неудовлетворительности. Среди женщин этот индекс ниже, чем у мужчин (80,3 и 98,6 соответственно). Интересно, что показатели удовлетворенности/неудовлетворенности среди наемных работников и занятых индивидуальной трудовой деятельностью близки между собой (84,6 и 81,8 соответственно), что говорит о сходстве их позиций в этом отношении. Существенно отличаются от них оценки руководителей разных уровней: их индекс удовлетворенности уровнем своего образования составляет 113,5.

Полученные данные свидетельствуют о стремлении людей к знаниям (понятно, что для одних образование выступает самоцелью, для других – лишь способом, сред-

* Напомним, что значение индекса рассчитывается как разница между долями положительных и отрицательных ответов, к которой добавляется 100, чтобы уйти от появления отрицательных величин. Значение индекса может меняться в пределах от 0 до 200: оно равно 200, если все респонденты дают положительные ответы; индекс равен 100, если количество положительных и отрицательных оценок одинаково; значение индекса меньше 100 означает преобладание негативных оценок.

ством продвижения, а для некоторых – и первым, и вторым): чем ниже уровень образования респондентов, тем выше среди них количество не удовлетворенных существующим уровнем и наоборот. Преобладание неудовлетворенности полученным образованием влияет как на общее социальное самочувствие населения, так и на возможности его адаптации к тем значительным изменениям, что произошли в нашем обществе. Не случайно 40,0% респондентов ответили, что характер их нынешней работы не соответствует достигнутому профессионально-образовательному уровню. Половине опрошенных (51,3%) не хватает современных экономических знаний.

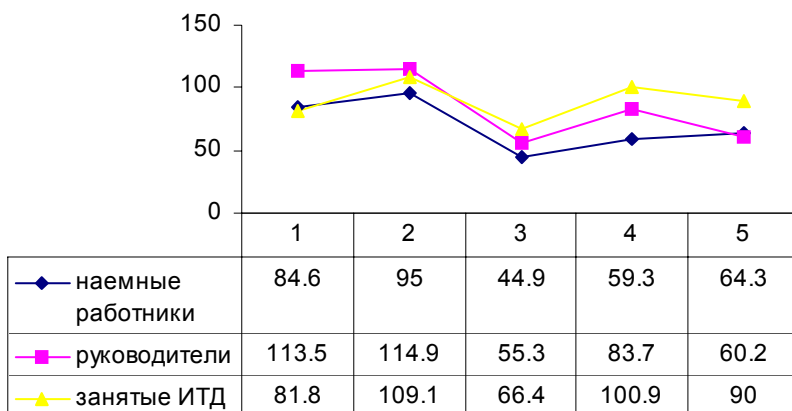
Несмотря на общемировые тенденции массивной информатизации современного общества, 76,4% респондентов не имеют потребности в пользовании Интернетом (15,8% такую потребность имеют, но лишены соответствующих возможностей ее реализации). 70,0% не знакомы с компьютером вообще. Следует отметить, что за последние годы показатели «компьютеризации» и «интернетизации» населения динамично изменяются в сторону приобщения все большего числа жителей Украины к современным информационно-коммуникационным технологиям. Динамику распространения современных информационно-коммуникационных услуг и особенности процесса информатизации в нашем обществе всесторонне проанализировала в своей монографии украинская исследовательница Н.Бойко [8, с.229–251].

Показатели социального самочувствия. Рассчитанные по указанной выше методике индексы удовлетворенности разными сторонами жизни и индекс социального оптимизма/пессимизма* демонстрируют явное преоб-

* Индекс социального оптимизма/пессимизма рассчитан на основе полученных ответов респондентов на вопрос «Как Вы считаете, в ближайший год наша жизнь более-менее наладится или никакого улучшения не произойдет?».

ладание негативных показателей социального самочувствия трудоспособного населения. Наибольшее значение (99,7) имеет индекс удовлетворенности работой в целом, наименьшее (51,1) – индекс удовлетворенности сегодняшним положением респондентов в обществе. Индексы социального оптимизма/пессимизма и удовлетворенности жизнью составляют, соответственно, 68,6 и 68,2.

На вариации абсолютного значения индексов влияют различные социально-демографические и социально-экономические факторы: возраст, образование, место жительства, форма собственности предприятия (организации), где работает респондент. На рис. 1 изображены кривые социального самочувствия (по следующим параметрам: удовлетворенности образованием, работой, положением в обществе и жизнью в целом, показателю социального оптимизма/пессимизма) трех групп трудоспособного



Индексы: 1 - удовлетворенность образованием; 2 - удовлетворенность работой; 3 - удовлетворенность положением в обществе; 4 - удовлетворенность жизнью в целом; 5 - социальный оптимизм/пессимизм

Рис. 4.1. Показатели социального самочувствия разных групп трудоспособного населения

населения: наемных работников, руководителей и занятых индивидуальной трудовой деятельностью*.

Для всех указанных групп характерна неудовлетворенность положением в обществе и пессимизм в оценках ближайшего будущего. Наиболее низкие значения индексов – среди наемных работников, особенно по параметрам удовлетворенности положением в обществе и жизнью в целом. Обращает на себя внимание наиболее низкий среди трех групп уровень индекса социального пессимизма у руководителей (60,2). Именно эта категория трудоспособного населения по своему социально-профессиональному статусу наиболее всесторонне осведомлена о реальном положении дел на своих предприятиях, в организациях и в обществе в целом и потому лишена синдрома «романтической эйфории». Среди руководителей положительные оценки преобладают лишь по двум пунктам: удовлетворенности образованием и работой. Наиболее удовлетворительно чувствуют себя занятые индивидуальной трудовой деятельностью. Только в этой группе положительные и негативные оценки удовлетворенности жизнью в целом распределены равномерно. Возможно, именно опора на собственные силы и небольшой капитал (при условии его наличия) обуславливают несколько более высокий уровень социального оптимизма и удовлетворенности своей работой по сравнению с другими группами респондентов.

Морально-психологическое состояние. Согласно самооценкам (респонденты могли выбирать несколько вариантов ответов) более половины опрошенных считают себя трудолюбивыми (54,0%) и терпеливыми при необходимости людьми (52,8%). Каждый третий (35,1%) оценивает себя как активного человека, который «берет на себя ответственность за свои поступки и действия» (33,6%).

* Категория работодателей не подлежит анализу из-за малочисленности этой группы респондентов в выборочной совокупности, что не позволяет делать статистически обоснованные выводы.

Каждый пятый (26,3%) способен рисковать и не отступает перед трудностями (24,3%). В целом люди руководствуются социально одобряемыми нормами и ценностями. Среди наиболее важных сторон сегодняшней жизни они выбирают материальное благосостояние (97,6%), крепкую семью (97,1%), здоровье (94,1%), интересную работу (93,5%), общественное признание (88,8%), создание в обществе равных возможностей для всех (85,9%) и благоприятный морально-психологический климат (85,5%).

Одновременно происходит настораживающий процесс монетаризации сознания. Почти для половины опрошенных главным признаком успеха человека в нашей стране сегодня являются деньги. Культ денег как одна из моральных ценностей и норм западного образа жизни наиболее активно входит в нашу жизнь (46,9%). Для 70,0% респондентов деньги выступают главным условием успеха в жизни. Большинство трудоспособных респондентов оценивают наше время как время воров и злодеев (50,2%), а наиболее характерными чертами сегодняшней жизни считают взяточничество и коррупцию (56,8%).

Люди сегодня обеспокоены прежде всего экономическими проблемами. Больше всего они боятся безработицы (79,0%), роста цен (74,6%), невыплаты заработной платы и пенсий (68,9%). 60,5% опрошенных считают, что Украине в ближайшие годы угрожает наращивание долгов, более трети (35,6%) – экономическое банкротство. При этом более половины респондентов (61,1%), отвечая на вопрос о том, какие чувства они испытывают, думая о будущем Украины, выбрали вариант «надежда». 44,8% опрошенных выбрали вариант «тревога», 20,0% – «страх», 19,1% – «растерянность». Как не вспомнить знаменитое «CONTRA SPERM SPERO!» («Без надії сподіваюсь!») выдающейся украинской поэтессы Леси Украинки! Переплетение безысходности, терпения и надежды порождает специфические жизненные стратегии и типы адаптивного поведения. По самооценкам трудоспособного населения, лишь 14,7% живут нормальной жизнью, 11,2% активно вошли в рыночные отношения и воспри-

нимают их как привычный, естественный способ жизнедеятельности. 46,4% респондентов живут достаточно трудно, 35,2% «выживают». Почти треть (27,4%) даже не имеет желания приспособливаться к нынешней жизни и просто плывет по течению.

Важной стороной качественной оценки трудоспособного населения в современных условиях становится восприятие людьми перемен, произошедших в обществе, и в первую очередь появления новых экономических явлений и институтов, которые не только составляют сердцевину этих изменений, но и порождают наиболее болезненные и тревожные явления, затрагивающие разные стороны человеческой жизни.

Отношение трудоспособного населения к социально-экономическим институтам частной собственности. Как уже отмечалось, мониторинговые исследования, проводимые Институтом социологии НАНУ, зафиксировали тенденцию роста одобрительного отношения со стороны населения к идее развития частного предпринимательства (бизнеса) в Украине. Уровень одобрения несколько выше именно среди трудоспособной части населения по сравнению с «неотфильтрованным» массивом опрошенных, что связано, видимо, с рыночной социализацией молодежи и устоявшимися ценностями старшего поколения. Хотя позитивное отношение к развитию бизнеса, приватизации малых предприятий и земли, работе у частного предпринимателя преобладает над негативным отношением, количественные значения соответствующих индексов варьируют в зависимости от социально-статусных позиций респондентов (табл. 4.5).

Как видно из таблицы, индексы отношения к частной собственности и предпринимательству находятся в прямой функциональной зависимости от фактора образования и в обратной – от возраста. Наивысшие показатели имеют молодые респонденты до 35 лет с высшим образованием. Даже по вопросу приватизации крупных предприятий эта группа демонстрирует самый низкий уровень «негативизма». Понятно, что занятые в частом

Таблица 4.5

Изменение индексов отношения респондентов к частной собственности и предпринимательству в зависимости от социально-статусных факторов (N=1278, 2003 год)

Социально-статусные факторы	Индексы				
	отношения к развитию бизнеса	отношения к приватизации крупных предприятий	отношения к приватизации малых предприятий	отношения к частной собственности на землю	лично согласия работать у частного предпринимателя
Возраст: до 35 лет/35–64	160,5/132,8	96,6/59,2	150,0/130,5	138,8/113,7	137,9/104,4
Образование: высшее/неполное среднее	168,6/129,3	85,2/61,4	174,6/120,4	132,9/115,7	134,6/115,7
Социально- профессиональный статус: наемные рабочие/руководители/занятые ИПД	141,1/ 152,5/153,7	71,8/ 71,6/100,0	136,5/ 143,3/140,9	121,8/ 124,8/142,7	118,1/ 103,3/125,5
Форма собственности: государственный/частный сектор	134,5/160,9	66,1/92,0	130,6/152,6	116,2/138,0	99,4/146,7

секторе более позитивно, чем работники предприятий/организаций государственной формы собственности относятся к предпринимательству и приватизации. Полученные данные говорят о неоднозначной зависимости одобрительного отношения к разным сторонам института частной собственности от социально-профессионального статуса респондентов. Так, восприятие бизнеса у руководителей аналогично позиции занятых индивидуальной трудовой деятельностью, а приватизации крупных предприятий – отношению к этому процессу наемных работников. Именно среди руководителей почти одинаковы доли положительных и отрицательных ответов относительно возможности работы у частного предпринимателя. Следует также отметить, что данные мониторинга свидетельствуют об особом социальном статусе респондентов, живущих в столице. Они более одобрительно относятся к развитию бизнеса и приватизации по сравнению с другими респондентами. Влияния гендерного фактора на полученные ответы не зафиксировано.

Обобщая характеристики социального портрета трудоспособного населения Украины, можно выделить следующие моменты. Уровень физического здоровья трудоспособного населения является весьма посредственным. Состояние же системы здравоохранения, социального обеспечения и экологическая обстановка сегодня явно не способствуют его повышению. Социальное самочувствие людей также находится в диапазоне негативных ощущений и оценок. По расчетам украинских социологов Е.Головахи и Н.Паниной, индекс социального самочувствия людей на протяжении девяти лет мониторинговых исследований, с 1995 по 2003 год, устойчиво находился на низком уровне. И только начиная с 2004 года показатели социального самочувствия достигли нижней границы среднего уровня [9, с.202]. Морально-психологическое состояние общества назвать благополучным и беспроблемным, к сожалению, сегодня тоже нельзя. Большинство людей либо «выживают», либо живут достаточно трудно. На фоне одобрительно-позитивного отношения

к развитию предпринимательства украинские граждане весьма неоднозначно относятся к новым частнособственническим порядкам. Что же касается уровня образования людей как важнейшей социально-профессиональной составляющей их способности к труду, то, несмотря на общепризнанную характеристику рабочей силы в Украине как одной из наиболее образованных в мире, уровнем полученного образования сегодня удовлетворено порядка трети населения.

И хотя данные мониторинговых исследований однозначно фиксируют процесс постепенной адаптации людей к произошедшим в обществе переменам (к началу 2006 года уменьшилось число тех, кому не хватает современных экономических и политических знаний, уверенности в собственных силах, в целом умения жить в новых условиях), «наименее выраженной является позитивная динамика в тех аспектах социальной адаптации, которые связаны с возможностью иметь достойную работу и трудиться с полной самоотдачей. Общество в своем нынешнем состоянии пока еще не может обеспечить многим людям полноценной занятости и рабочих мест, адекватных их уровню образования и профессиональной подготовки» [9, с.206]. По данным мониторинга 2006 года почти три четверти населения (73,2%) считали, что в их населенном пункте трудно найти работу с достойным заработком и соответствующую имеющейся у них квалификации, а 43,0% заявило, что им вообще трудно найти какую-нибудь работу*! Именно эти факторы порождают

* И это при том, что, по данным европейского социального исследования 2005 года, для 88,0% населения основным источником дохода семьи являются заработная плата (53,8%) и пенсия (34,2%). А если учесть крайне мизерный размер пенсий большинства населения и весьма ограниченный по критерию выполнения функции воспроизводства рабочей силы уровень средней заработной платы в Украине, тем более в условиях роста цен, ситуация отсутствия достойно оплачиваемой работы или же работы вообще не требует комментариев.

такие характерные для современной ситуации на рынке труда поведенческие практики, как неформальная занятость, совместительство, трудовая миграция.

Неформальная занятость является не только конкретной трудовой практикой наряду с другими стратегиями выживания, но и одним из трех основных сегментов занятости, которые отличаются между собой по условиям стабильности, безопасности, размеру вознаграждений и социальному престижу. Первый, традиционный сегмент занятости представляет собой жестко регламентированный рынок труда, где сегодня занята основная масса работающих (государственные предприятия, бюджетные организации). Второй, более гибкий и мобильный «коммерческий рынок занятости» был сформирован в 1990-х годах новыми коммерческими структурами (коммерческие банки, частные торгово-посреднические фирмы и т.п.). Третий, теневой сегмент занятости является сферой нелегальной деятельности, в которую, по оценкам специалистов Института экономики НАН Украины, втянуто порядка 6–8 млн украинских граждан, получающих от этой деятельности основные или дополнительные доходы [10, с.168–169].

В современных украинских реалиях граница между формальной и неформальной занятостью, неформальным сектором и теневой экономикой, теневой и криминальной экономикой весьма условна и неопределенна. Согласно конструктивному, на мой взгляд, подходу украинской исследовательницы проблем занятости населения Г.Чепурко, «к неформальному сектору в Украине следует относить официально незарегистрированную экономическую деятельность, которая осуществляется гражданами самостоятельно или в рамках мелких производственных единиц, за собственный счет или с использованием средств труда предприятий формального сектора и занятые которой не платят налоги» [3, с.267]. Как указывает Г.Чепурко, в Украине занятость в неформальном секторе является вторичной – для наших граждан характерно периодическое участие в неформальной занятости как способ

переждать трудные времена, хотя уровень неформальной занятости не только остается очень высоким*, но и имеет тенденцию к дальнейшему росту. «В настоящее время продолжается отток работающих из формального сектора в неформальный, вынужденный выход на рынок труда экономически неактивного населения вследствие снижения уровня его жизни, систематических задолженностей по заработной плате и низкого уровня оплаты труда в государственном секторе, общей нестабильности в формальном секторе» [3, с.268].

На фоне углубления сегментации рынка труда на формальный и неформальный секторы в Украине продолжается расслоение и поляризация самого неформального сектора. На одном полюсе находятся занятые с очень высоким уровнем доходов, что со временем позволяет им перейти в большой бизнес, на другом – бедные слои населения, с ограниченной трудоспособностью и ограниченными возможностями трудоустройства в формальном секторе. Особенностью неформальной занятости в Украине, в отличие от европейских стран, является и то, что вероятность вовлечения в неформальную деятельность выше среди безработных, чем среди работающих [3, с.269]. Кроме того, в неформальную занятость вовлечены практически все социальные группы населения Украины, для которых характерен высокий уровень образования.

Значимые данные, характеризующие неформальную занятость украинских граждан, были получены в результате опроса, проведенного Фондом «Интеллектуальная перспектива» в 2000 году на тему «Теневая экономика: социально-экономические проблемы неофициальной экономической деятельности в Украине» (опрошено 2008

* По расчетам специалистов до 1990 года в неформальную занятость было вовлечено 2–6% населения. С 1990 по 1995 год численность занятых в этом секторе увеличилась с 6 до 20%, а с 1995 по 1999 год – до 66%. В 1999–2000 годах рост неформальной занятости остановился на уровне 65–66% [3, с.284].

домохозяйств во всех регионах Украины) [3, с.275–284]. Опрос общественного мнения показал, что почти три четвертых населения Украины наиболее важным фактором участия населения в теневой деятельности считают падение уровня жизни, материальные трудности. Второй по степени важности причиной является высокий уровень налогов, на что указало 25% опрошенных. По данным исследования в неформальном секторе экономики заняты в одинаковой мере как мужчины, так и женщины. В основном это лица со средним специальным образованием, разного возраста, из бедных и средних домохозяйств. В неформальную деятельность вовлечены все социальные группы экономически активного населения: работники государственных и частных предприятий, безработные, студенты, домохозяйки, пенсионеры. Наиболее распространенными оказались такие виды деятельности, как «продажа и перепродажа домашней сельхозпродукции», «случайные заработки у частных лиц», «продажа и перепродажа разных товаров», «строительные и ремонтные работы», «услуги по перевозке на собственном транспорте», «работа грузчиком, разнорабочим». 46% занятых в неформальном секторе имеют основное место работы в государственном или частном секторе, где должны находиться полный рабочий день (редко – неполный), но помимо этого они дополнительно по 2–4 часа работают еще и в неформальном секторе. В целом в неформальный сектор вовлечено более половины домохозяйств (54%), то есть в каждом втором домохозяйстве хотя бы один член семьи занят неформальной деятельностью. Это позволяет говорить о неформальной деятельности, во-первых, как о массовом явлении, во-вторых, не только как об индивидуальной, но и о семейной стратегии. Как подчеркивает Г.Чепурко, «результаты исследования дают основания утверждать, что неформальная занятость – это поведение, присущее главным образом наиболее конкурентоспособным и адаптивным социальным группам» [3, с.284].

Роль неформальной занятости в украинской экономике неоднозначна. С одной стороны, она позитивно влияет на решение проблем занятости, рост доходов населения, расширение рынка товаров и услуг*, развитие малого бизнеса. С другой стороны, занятые в неформальном секторе лишены реальных социальных гарантий, контроля за условиями труда. Многие из них, вследствие перехода на менее квалифицированную, но с большей оплатой работу, теряют свою квалификацию и профессиональные навыки, что приводит в конечном счете к обесценению человеческого капитала. Следует отметить, что в последнее время социологи фиксируют наличие практически трети занятых не по своей профессии, половина из которых выбрала работу не по специальности именно из-за отсутствия возможности профессионального трудоустройства с соответствующей оплатой [11, с.184]. Нерегулярный характер неформальной занятости способствует падению трудовой дисциплины, отвыканию от систематического труда. Кроме того, неформальный сектор создает благоприятные условия для криминализации экономики и рынка труда.

Неформальная занятость тесно связана с совместительством (или вторичной занятостью) как массовой трудовой практикой населения. Согласно исследованиям, проведенным Международным валютным фондом в странах Восточной Европы и СНГ, наиболее высокий уровень занятых на нескольких работах среди стран СНГ зафиксирован в Украине – 27,5% [12, с.19–20]. Совместительство выступает альтернативной стратегией для тех, кто имеет низкий заработок в формальном секторе или сталкивается с задержками в его выплате. Что касается трудовой миграции как поведенческой практики, то в пределах Украины она носит весьма ограниченный характер, что обусловлено в первую очередь неразвитостью

* По оценкам специалистов 40% промышленной продукции и разного рода услуг производится в неформальном секторе экономики [3, с.275].

рынка жилья, его дороговизной и в силу этого недоступностью для основной массы населения, а также отсутствием необходимой информации и в целом несовершенством институциональной оформленности рынка труда.

Материальные трудности и отсутствие достойно оплачиваемой работы толкают миллионы украинцев к поиску «счастья» за рубежом. При этом речь идет, как правило, не о естественных, распространенных в мире миграционных процессах, обусловленных наряду с прочими такими социально-экономическими причинами, как межстрановые различия в показателях ВВП на душу населения и среднего размера оплаты труда. Главной причиной, вынуждающей миллионы наиболее активных трудоспособных людей выезжать за пределы Украины*, является невозможность иным способом обеспечить необходимый прожиточный минимум. Трудовая миграция для них становится не дополнением к другой работе, а основным видом трудовой деятельности, единственной возможностью реализовать свой трудовой потенциал и получить достойный заработок. Учитывая, что в Украине проживает 28,9 млн чел. трудоспособного возраста, легко рассчитать, что на заработках за рубежом сегодня находится от 7 до 24% из них. Уменьшается и растрачивается, как и нередко в ситуации неформальной занятости, наиболее важная и перспективная часть национального богатства – человеческий капитал. Только среди украинских ученых 30% работает в интересах науки и экономики зарубежных стран. Прямые потери от использования украинских специалистов на неофициальном рынке труда составляют более 1 млрд долларов США [13, с.22]. И хотя трудовая миграция приносит не только отрицательные, но и положительные результаты

* По разным оценкам число трудовых мигрантов колеблется от 2 до 7 млн чел. [13, с.12]. Только нелегально на заработках за рубежом находится, по экспертным данным МВД Украины, более 2 млн граждан Украины, [13, с.18].

(уменьшение уровня бедности в стране, рост совокупного спроса, появление новых возможностей для открытия собственного дела, усвоение рыночной культуры и т.д.), с точки зрения национальных интересов Украины явно доминируют негативы этого процесса. Наша страна, как официально заявила в 2003 году Уполномоченный Верховной Рады Украины по правам человека Н.Карпачева, превратилась в поставщицу квалифицированной рабочей силы для зарубежья [13, с.28].

По данным мониторинговых исследований на протяжении последних лет в Украине наблюдается тенденция роста трудовой миграции за ее пределы: если в 2002 году 10,1% опрошенных указали, что они или кто-то из членов их семьи имели опыт временной работы за рубежом, то в 2006 году – 15,7%. В 2006 году каждый десятый украинский гражданин (10,2%) имел личный опыт работы за рубежом. Как пишет специалист в области миграции населения И.Прибыткова, чаще всего украинцы выезжают трудиться в страны бывшего Советского Союза, в том числе в Россию (2,4%), Центральную, Южную и Западную Европу (соответственно, 2,3%, 1,0% и 1,0%). Зарубежная трудовая миграция, как правило, нелегальна – только 28,3% мигрантов имеют трудовой договор. Более половины трудовых мигрантов являются жителями сел и поселков городского типа. Большая их часть (58,3%) – представители Западного и Центрального регионов. Как правило, за рубежом работают разнорабочие, сельскохозяйственные рабочие, квалифицированные работники, служащие без специального образования и предприниматели. Жители столицы отличаются не только небольшой численностью контингента трудовых мигрантов (5,2%), но и другим характером их работы за рубежом. Как правило, это квалифицированные работники, специалисты с высшим и средним образованием, руководители предприятий и организаций [14, с.191–192].

Характеризуя поведение населения на рынке труда, нельзя не отметить и произошедшие изменения в их мотивации. К сожалению, массовым остается равнодуш-

ное отношение работников к результативности, качеству и общественной полезности труда. По оценкам специалистов, у 80% работников отсутствуют какие-либо мотивы и стимулы к труду [15, с.5]. По сути, исчезает отношение к труду как к самооценности. Приоритетным, а порой и единственным мотивом для всех категорий населения является заработок. По данным европейского социального исследования 2005 года, именно высокий заработок находится на первом месте по значимости при выборе работы для 90,4% ответивших (на вопрос о важности различных сторон работы) жителей Украины. Также важна для людей и надежность работы (87,8% ответивших). На втором месте находится возможность совмещения производственных и семейных обязанностей (71,1% ответивших), на третьем – возможности продвижения и проявления инициативы на работе (соответственно, 67,2% и 65,4% ответивших).

Следует отметить, что осуществляемые преобразования еще не привели к формированию работника действительно рыночного типа, ориентированного как на высокую оплату труда, так и на интенсивный квалифицированный труд. По данным разных исследований, более трети респондентов отдадут предпочтение работе, которая не требует высокой квалификации, но гарантирует небольшой, зато стабильный заработок при минимальных затратах труда [15, с.4; 16, с.69]. Несмотря на склонность украинских жителей к патернализму (которая имеет как ментальные, так и исторически закрепленные в сознании людей корни – многолетнюю привычку народа к «отцовской» заботе со стороны государства в виде предоставления бесплатного жилья, медицинского обслуживания, образования, мест в детских садиках, путевок в санатории и т.п.), по результатам исследований Центра им. А.Разумкова, почти у двух третей граждан зафиксирована вполне европейская установка на собственные силы и самостоятельность, но при ожидании адекватной оплаты труда [17, с.30–31].

Весьма тревожные тенденции наблюдаются в мотивации трудового выбора молодежи, которая все чаще отдает приоритет примитивным видам занятий, не требующим высокого уровня квалификации и образования, но быстро приносящим существенный доход. Не случайно, по результатам исследования особенностей трудоустройства столичной молодежи было выявлено, что только четверть выпускников вузов работают по полученной специальности. Всего чуть больше половины трудоустроенных выпускников высших и средних специальных учебных заведений работают по полученным или близким к полученным специальностям [18, с.163]. Как правильно пишут исследователи, сосредоточение в столице национальных богатств, мощной индустрии развлечений и сферы обслуживания «воспитывают психологию «легкой жизни», ориентируют на промедление с трудоустройством, попытки перебиться на случайной, кратковременной работе и, наконец, завышенные притязания и претензии» [18, с.181]. В результате возникает противоречие между стремлением к «самодостаточности», красивой жизни и реальными личностными и институциональными возможностями трудоустройства, несформированностью профессиональных интересов и навыков.

Эти факты, а также значительные перекосы в оплате труда, размывание границ между формальной и неформальной занятостью, между занятостью и безработицей, рост теневой занятости, институционализация детского труда, рост трудовой миграции за пределы Украины свидетельствуют о кризисе в сфере трудовых отношений. Усиливается противоречие между трудоспособностью и занятостью населения, ухудшается качество трудового потенциала страны, что требует безотлагательных мер со стороны государства как главного макросубъекта осуществляемых социально-экономических преобразований.

4.3. Финансовое поведение населения

Одним из новых содержательных видов социально-экономического поведения в условиях становления рыночных отношений является поведение населения на финансовом рынке, связанное с перераспределением и инвестированием денежных ресурсов. Сама необходимость в формировании у населения институционального финансового поведения появилась относительно недавно, по мере развития новых экономических институтов: частной собственности, денежно-кредитного рынка, валютного рынка, рынка ценных бумаг и т.п. Если раньше финансовое поведение населения помимо финансовых взаимоотношений с государством было ограничено в основном рамками финансово-сберегательного, накопительного поведения (за исключением нелегальных форм участия в валютных сделках или «инвестиционной» деятельности в теневой сфере отдельных физических лиц), то создание новой институциональной среды открыло вполне легальные возможности самым разнообразным формам финансового поведения.

С точки зрения социально-экономической адаптации к новым условиям хозяйствования (а значит, и к новым возможностям), финансовое поведение варьирует от пассивно-протестных форм (появление и широкое использование невиданного в экономически развитых странах «платежного» инструмента – неплатежей), активных традиционных (хранение сбережений в Сберегательном банке; использование услуг государственных банков по перечислению пенсий, пособий, оплате коммунальных услуг) и пассивных традиционных видов финансового поведения (стремление, особенно представителей стратегии выживания, где только возможно, уклониться от финансовых отношений, не приспособиться к условиям рынка, а избежать их влияния: натурализация домашней экономики, повышение роли семейной и товарищеской взаимопомощи) до разных форм вынужденно-адаптивного (использование услуг коммерческих банков по перечислению заработной

платы, пенсий и т.п.; участие в пресловутой сертификатной приватизации) и добровольно-адаптивного финансового поведения (использование новых банковских услуг, например, пластиковых карточек; участие в купле-продаже валюты, ценных бумаг; инвестирование отдельных проектов). Распределение этих форм и видов финансового поведения среди различных групп населения носит крайне неравномерный характер и зависит прежде всего от их материального и социального положения, стартовых условий и доступа к административным ресурсам, экономической грамотности и финансовой культуры.

Специфика финансового поведения обусловлена не только институциональными особенностями финансового рынка, но и характером самого объекта этого поведения, то есть активами, которые используются для достижения максимальной выгоды, – наличными денежными ресурсами. Снижение уровня жизни и обнищание большей части населения объективно лишают широкие его слои самой возможности активного финансового поведения. Вследствие сужения ресурсных возможностей выбора происходит примитивизация финансового поведения, проявляющаяся в одностороннем предпочтении в финансовых активах их наиболее высоколиквидной части – наличных денег и, в первую очередь, иностранной валюты. В условиях, когда на протяжении многих лет реальная среднемесячная заработная плата занятой части населения в Украине остается крайне низкой, говорить о любой модели и стратегии финансового поведения, кроме одной – стратегии выживания, не приходится*. Большинство насе-

* По данным Госкомстата Украины доля населения со среднедушевыми совокупными расходами в месяц ниже прожиточного минимума составила в 2000 году 87,9%, в 2003 году – 83,4%. Несмотря на однозначно позитивную динамику сокращения масштабов малообеспеченности, число лиц со среднедушевыми совокупными расходами в месяц ниже прожиточного минимума в 2006 году все еще превышало половину населения (59,4%) [5, с.397]. По оценкам Уполномоченного по правам человека в Украине Н.Карпачевой, каждый четвертый украинец в 2003 году не имел достаточно средств для удовлетворения своих минимальных потребностей, необходимых для физиологического выживания [13, с.10].

ления оказалось лишенным в результате проведенных экономических реформ накопленных в прошлом денежных сбережений, а сегодня из-за очень низких текущих денежных доходов (не покрывающих зачастую даже необходимые потребности социального воспроизводства) не имеет возможности делать какие-либо сбережения*.

Для понимания финансового поведения населения важно хотя бы кратко охарактеризовать сегодняшнюю ситуацию на финансовом рынке Украины и его предысторию. Преодоление разрушительных последствий шок-терапии и поиск выхода экономики Украины из глубокого системного кризиса, возникшего вследствие разрыва экономических связей единого народнохозяйственного комплекса, существовавшего в бывшем Советском Союзе, массовой конверсии многочисленных предприятий ВПК, гиперинфляции 1993 года, беспрецедентного падения ВВП в первой половине 90-х годов и других дестабилизирующих социально-экономическую ситуацию факторов, требовали подавления любой ценой инфляционных процессов и стабилизации гривны. Именно этой задаче была подчинена денежно-кредитная политика, проводимая последнее десятилетие в стране. Руководителям Национального банка за период с 1994

* По некоторым оценкам, только за 1992–1995 годы вклады граждан Украины в Сбербанке обесценились в 130 000 раз [19, с.140]. Осуществляемые сегодня в качестве компенсации потерянных вкладов выплаты населению в размере, не превышающем 1000 грн и без реального учета покупательной способности сегодняшней национальной денежной единицы, по сравнению с рублем 1991 года считать даже частичным возвращением населению со стороны государства их сбережений неправомерно.

По данным мониторингового исследования, проведенного Институтом социологии НАНУ в 2006 году, три четвертых населения (76,7%) испытывают недостаток сбережений, которые бы поддержали их материальное благополучие на протяжении хотя бы года, а число тех, кто имеет возможность делать сбережения, остается крайне незначительным (2,3% в 2002 году и 3,9% в 2006 году).

года по 2000 год удалось добиться существенного сокращения масштабов инфляции и удерживать ее на уровне 20–30% в год. Хотя и эти показатели являются, как показывает практика, пограничными с неуправляемыми процессами галопирующей инфляции. По оценкам специалистов, колебания индекса потребительских цен в пределах 110–140% (а цен производителей промышленной продукции в пределах 105–135%) делают экономическую ситуацию крайне неопределенной, а ведение бизнеса чересчур рискованным [20, с.194]. Инфляция, превышающая 5–10% в год, негативно влияет не только на макроэкономическую ситуацию в стране, но и, естественно, на материальное положение людей и их активность на финансовом рынке. Инфляция, с одной стороны, «съедает» рост номинальных доходов населения, а с другой – выступает существенным сдерживающим фактором трансформации этих доходов в организованные сбережения.

Для справки. По данным Госкомстата, в 2000 году инфляция в Украине составила 25,8%, в 2001 году – 6,1%. В 2002 году была впервые зафиксирована дефляция в размере 0,6%. Уровень инфляции в 2003 году составил 8,2%, в 2004 году – 12,3%, в 2005 году – 10,3%, в 2006 году – 11,6% [5, с.25]. Начавшаяся во второй половине 2007 года новая спираль инфляции ощутимо ударила по материальному положению людей, обесценила их доходы по депозитным вкладам и негативно сказалась на их социальном самочувствии и восприятии финансово-экономической системы в целом. Вместе с тем имевшее место ослабление инфляционного пресса и небольшой, но реальный рост доходов населения, начавшийся с 1999 года, определил на протяжении последних лет, за исключением текущего (анализировать результаты которого еще преждевременно), основные тенденции поведения людей на денежно-кредитном рынке. Позитивная динамика статистических показателей относительно сбережений населения совпала с полученными в результате социологических исследований данными по поводу доверия людей украинским и зарубежным банкам.

Еще в 2003 году по результатам мониторингового опроса, проведенного Институтом социологии НАН Украины, астрологам доверяло больше людей, чем банкам (14,0% и 11,7% соответственно). В 2004 году был зафиксирован определенный рост доверия населения банковским учреждениям, уровень которого, наконец, перешагнул критический «астрологический» рубеж: за полное и преимущественное доверие банкам высказалось, соответственно, 2,0% и 13,2% опрошенных. С 2004 года по 2006 год уровень доверия населения этим финансовым институтам вырос с 15,2% до 19,9%. Заметно снизилась категоричность недоверия банкам: если в 2002 году им *совсем* не доверяли 38,5% респондентов, то в 2006 году – 19,3%. Хотя в целом почти каждый второй украинский гражданин банкам все еще не доверяет. В *таблице 4.6* приведены данные социологических опросов о сберегательных настроениях жителей Украины.

Таблица 4.6

Предпочтительные формы хранения сбережений населением (Ответы на вопрос «Если бы у Вас неожиданно появилась большая сумма денег, где бы Вы хотели ее хранить?») (%)

Варианты ответа	2002 N=1799	2003 N=1800	2004 N=1800	2005 N=1800	2006 N=1800
В государственном украинском банке	8,0	9,7	11,3	21,1	21,1
В коммерческом украинском банке	3,2	2,2	5,2	6,4	6,7
В банке за рубежом	16,6	17,0	14,8	13,9	15,8
Никаким банкам я свои деньги не доверил бы (искал бы другой способ сохранения своих денег)	50,2	51,1	50,4	39,5	39,0
Другое	6,5	6,6	6,2	7,6	5,8
Трудно сказать	15,2	13,2	12,1	11,3	11,6
Не ответили	0,4	0,2	0,0	0,1	–

Восстановление утраченного доверия людей к банковской системе крайне важно для привлечения денежных ресурсов населения на финансовый рынок. Несмотря на суженные финансовые возможности большинства населения (потеря имевшихся сбережений; текущие доходы и материальное положение семей более 90% опрошенных, по данным мониторинговых опросов, не позволяет им делать сбережения), имеющиеся расчеты показывают, вместе с тем, наличие на руках у людей значительных сумм денег. А именно денежные ресурсы населения, согласно мировой практике, должны служить основным источником финансирования. В бывшем Советском Союзе вклады населения формировали более 90% банковских ресурсов. В Украине 60% всех банковских ресурсов составляют депозиты юридических и физических лиц. Вклады же населения в их составе занимают чуть больше 22% [21, с.268]. Поэтому рост вкладов населения в украинские банки экономически выгоден не только для населения с точки зрения сохранения и приумножения денежных средств (безусловно, в условиях относительно стабильной экономической ситуации), но и для самих банковских институтов, серьезной проблемой которых является слабая капитальная база. Однако вклады населения в банки, исходя из самой логики и принципов деятельности банков, априори должны быть надежно защищены.

Категория доверия вообще должна быть центральной в механизме действия всего финансового рынка, в том числе его фондового сегмента. Ведь помимо рыночных факторов на фондовый рынок существенное влияние оказывают различные социально-культурные регуляторы: обычаи, стереотипы, условности (боязнь неизвестной формы бизнеса, страх материального проигрыша в результате неудачного вложения денег в ценные бумаги, осуждение получения «нетрудовых доходов» и пр.). Незнание, недоверие, непривычность этих новых реалий усиливают объективно обусловленную экономическими причинами оторванность широких слоёв населения от участия в рынке ценных бумаг. Негативно-насторожен-

ное отношение граждан к фондовому рынку объясняется не только объективными трудностями становления рынка ценных бумаг в Украине (искусственный и декларативный характер возникновения, социально-деструктивный алгоритм приватизации, структурная разбалансированность и нестабильность, функциональная недееспособность и др.), но и глубинными психологическими механизмами, затрагивающими наиболее сложные и глубокие пласты социума. Девальвация приватизационных сертификатов – первых ценных бумаг, с которыми непосредственно столкнулось население, – крайне негативно отразилась на потенциале его доверия.

Недоверие населения к различным институтам финансового рынка ещё более усиливает неопределенность его финансового и в целом социально-экономического поведения. Эта неопределенность обусловлена прежде всего сломом прежней институциональной структуры при отсутствии фундаментальных элементов новой институциональной среды, характерной для рыночной системы. Нестабильность экономической системы порождает неопределенность поведения субъектов в ней, формирует кризисную психологию. Выбор оптимальной формы финансового поведения крайне затруднен не только из-за отсутствия навыков, привычек у населения, адекватных рыночной среде, но и в силу масштабности и сложности информации, требующей своего осмысления, с одной стороны, и ограниченности возможностей для её переработки – с другой.

Недостаток экономических знаний, экономической культуры населения еще острее ощущается на фоне сегодняшнего информационного бума. Агрессивность слабо регулируемой рекламы в сочетании с отсутствием «психологического иммунитета» к рекламному воздействию накладывается на дефицит возможностей индивидов для самостоятельной проверки получаемой информации. Доступ к информации ограничен и информационно, и материально. Нет структурированных данных об источниках необходимой информации. 80% юриди-

ческих лиц (не говоря уже о физических лицах) получают информацию на коммерческих началах [22 с.59]. При этом продолжающееся социальное расслоение и значительная дифференциация доходов усиливают информационное неравенство отдельных групп населения.

Ситуация неопределенности актуализирует принцип поведения, связанный с ориентацией на среднее мнение. Речь идет об ориентации на среднее мнение в рамках «своей» социальной группы, то есть о групповом поведении как новом объекте анализа. Исходя из уровня доходов населения как критерия, определяющего выбор стратегии финансового поведения, можно выделить три основные социальные группы современного украинского общества: наиболее многочисленную группу «новых бедных» с преобладающей стратегией выживания; немногочисленный средний слой с подвижными ценностными установками, соответствующими движению «вниз – вверх» по социальной лестнице, и узкий круг «новых богатых», владеющих подавляющей долей финансовых ресурсов населения и ориентирующихся на «демонстративное потребление».

Результаты массовых социологических опросов не позволяют отслеживать тенденции действительно новых форм финансового поведения и наличие реальных сбережений (не говоря уже об их размерах) крайне немногочисленной группы высокообеспеченных и богатых людей. Последние практически не попадают при составлении выборки для массового опроса в число респондентов и могут стать объектом анализа только при проведении специальных фокусированных исследований. Модели финансового поведения «новых богатых», как правило, не связаны с интересами экономического развития всего общества и не отвечают им. Они нередко пересекаются с теневым сектором экономики и потому также зачастую оказываются недостижимым объектом для исследователя. Высокий уровень дохода, неограниченные по сравнению с другими социальными группами населения финансовые ресурсы «новых богатых» по-

зволяют им устранять все препятствия в процессе выбора форм поведения за исключением культурных и групповых ограничений. Недостаток общечеловеческой, как и экономической, культуры ещё рельефнее ощущается в условиях полной материальной обеспеченности, проявляясь в неспособности индивидов правильно, рационально распорядиться имеющимися у них средствами. Особо жесткие рамки в этой социальной группе приобретает нетерпимость к отклонениям от принятых норм поведения. Ориентация на принятые в своем кругу нормы и стиль поведения обязывает «новых богатых» покупать престижные, «позиционные» товары иностранного производства, инвестировать денежные ресурсы за рубежом, лишая тем самым отечественную экономику значительного инвестиционного потенциала [23].

Та же небольшая группа, которую можно отнести к так называемому среднему классу, занимает неустойчивое, «ликвидное» положение в материально-статусной иерархии общества. В поведении именно этой группы рельефнее всего проявляется противоречие между свободой выбора той или иной формы финансового поведения (исходя из стремления к более высокой позиции на социальной лестнице и выбору максимально результативной модели финансового поведения) и ограниченными ресурсами, имеющимися в распоряжении этой части населения. При этом наблюдаются попытки компенсировать недостаток одних ресурсов другими. Например, дефицит материальных ресурсов в определенных ситуациях может быть компенсирован масштабами образовательных, информационных ресурсов либо статусом индивида, сетью его социальных связей, которые трансформируются в дальнейшем в экономический капитал, более высокое материальное положение. Это характерно не только для представителей среднестатусных, среднедоходных групп населения, но и для части «новых бедных».

Следует также отметить особую «психологизированность» финансового рынка, крайне чуткого к настроениям масс. Ярким примером этого стала ситуация на

денежно-кредитном рынке Украины, вызванная выборами Президента Украины в октябре-ноябре 2004 г. Появившиеся в последние месяцы 2004 г. негативные тенденции на финансовом рынке не имели под собой существенных экономических предпосылок, а были обусловлены обострившейся политической борьбой за власть. Рост инфляции, нагнетание психоза и неуверенности в завтрашнем дне породили у людей естественный страх за свои сбережения. Это привело к росту спроса населения на иностранную валюту и к переориентации вкладов населения в гривнах на вклады в иностранной валюте. С начала октября до 26 ноября население купило иностранной валюты на 2,3 млрд дол. США больше, чем продало. Депозиты физических лиц в национальной валюте за этот период уменьшились на 2,5 млрд грн (хотя с начала года они выросли на 5,9 млрд грн, или на 31,3%), а в иностранной валюте увеличились на 2,2 млрд в гривневом эквиваленте [24]. Для предотвращения паники среди населения и стабилизации ситуации на денежно-кредитном рынке Нацбанк Украины был вынужден ввести в действие целый ряд ограничительных мер. Хотя, как заявил председатель правления «Райффайзенбанк Украина» И.Францкевич, «восстановление доверия вкладчиков к банкам в прежнем объеме и возврат всех снятых за время политического кризиса денег возможны не ранее чем через 3–6 месяцев» [25]. Аналогичная ситуация неуверенности и естественной обеспокоенности людей за свое будущее в связи с дестабилизацией валютных курсов и резким ростом цен наблюдается и сегодня.

Абстрагируясь от ситуационных тенденций на финансовом рынке Украины, в целом можно констатировать, что наиболее весомыми факторами, определяющими финансовое поведение населения в современной Украине, являются: отсутствие у большинства людей необходимых для осуществления каких-либо действий на финансовом рынке денежных ресурсов; массовое недоверие населения к существующим финансовым институтам; недостаточный уровень финансово-экономической куль-

туры населения и его психологическая неготовность к активному участию в финансовом рынке; отсутствие надежной системы защиты вкладчиков – физических лиц и неразвитость институциональной среды различных сегментов финансового рынка.

К сожалению, комплексные социологические исследования финансового поведения населения в Украине раньше (в 1990-х годах) не проводились. Наиболее полно эти вопросы были охвачены в исследовании, проведенном в 2002 году в Донецкой области (N=1030), в составлении инструментария которого принимала участие и автор. Результаты опроса работников Донецкого региона подтвердили тот факт, что у большинства жителей региона отсутствовали какие-либо сбережения (85,7%) и ценные бумаги (73,8%). Население практически не использовало «рыночные» формы финансового поведения. Наиболее предпочтительной формой хранения сбережений респонденты считали иностранную валюту (60,0%) и наличные деньги (23,3%). В сберегательном банке были намерены хранить свои сбережения 9,2% опрошенных, в коммерческих банках – 4,3%, что аналогично распределению сберегательных настроений всего населения Украины в 2002 году (табл. 4.6). Только 2,3% отдавали предпочтение хранению сбережений в ценных бумагах (акциях, облигациях и пр.), 1,1% – в недвижимости. Главные целевые мотивы сбережений – страхование от непредвиденных ситуаций (29,9%), лечение (29,3%) и образование (25,4%). Хотя большая часть респондентов (67,7%) считала, что сейчас плохое время для того, чтобы делать сбережения, 26,0% собирались осуществлять накопления в ближайшее время.

На наличие сбережений, их цели и формы хранения влияют социально-статусные позиции респондентов. Так, среди наемных работников Донецкого региона в два раза ниже удельный вес тех, кто имел какие-либо сбережения, по сравнению с группой собственников (соответственно, 8,8% и 17,2%). Естественно, существует прямая зависимость между материальным положением рес-

пондентов и наличием у них сбережений. 94,0% «бедных» сбережений не имеют. Среди опрошенных жителей среднего достатка их не имеют 71,9%. В отличие от гендерного признака, не влияющего на наличие сбережений, исследование выявило определенное влияние на него фактора образования и, особенно, возраста. Среди лиц с высшим образованием несколько выше удельный вес имеющих какие-либо сбережения и, соответственно, меньше доля тех, кто их не имеет вообще. Чем старше возрастная группа респондентов, тем меньше среди них лиц, имеющих сбережения. Например, в группе молодых людей 18–29 лет 14,6% имеют сбережения, а среди лиц старшего возраста (50–54 года) таких лишь 6,3%.

По ценным бумагам ситуация несколько иная. Как и на наличие сбережений, на наличие у респондентов ценных бумаг существенное влияние оказывает прежде всего их материальное положение. Налицо зависимость и от социально-экономического статуса. Среди собственников лиц, имеющих акции и другие ценные бумаги, в четыре раза больше, чем среди наемных работников (61,4% и 15,3% соответственно). Возрастной фактор на эту позицию не влияет. Влияют образование и социально-профессиональный статус. Среди респондентов с высшим образованием 28,1% имеют акции и другие ценные бумаги, 70,8% не имеют. В группе опрошенных со средним образованием таковых, соответственно, 16,8% и 80,5%. Среди различных социально-профессиональных групп наибольший удельный вес лиц, имеющих акции, как и следовало предполагать, у руководителей среднего и высшего звена (28,0%). Следует, однако, отметить, что для большинства людей в силу неразвитости фондового рынка и практически «нулевого» участия в нем населения, речь идет о владении, как правило, акциями, полученными в процессе пресловутой сертификатной приватизации и не дающими дополнительного дохода.

Что касается предпочтительных форм хранения сбережений, то на них социально-демографические характеристики респондентов особого влияния не оказывают,

за исключением возраста и образования. На фоне всеобщего предпочтения иностранной валюты этой форме хранения сбережений отдают предпочтение 64,7% респондентов 18–39 лет и 56,0% респондентов старшего возраста, 50–59 лет. Относительно фактора образования выявлено следующее. Среди респондентов с высшим образованием, по сравнению с респондентами со средним образованием, меньше тех, кто предпочитает хранить имеющиеся сбережения в сберегательном банке (5,9% и 11,3% соответственно), и больше тех, кто отдает предпочтение их хранению в «твердой» валюте (68,2% и 56,2%). Несколько больше удельный вес желающих хранить сбережения в коммерческом банке в группе собственников и руководителей. Среди последних меньше всего по сравнению с другими социально-профессиональными категориями тех, кто предпочитает хранить сбережения в наличных деньгах. Эта форма хранения предпочтительней среди респондентов с низким уровнем доходов.

Главные мотивы сбережений одинаковы для всех категорий респондентов. Однако степень их проявления меняется в зависимости от социально-статусных особенностей субъектов. Так, сравнение группы собственников и группы наемных работников Донецкого региона показывает, что порядок ранжирования целей сбережений остается неизменным. Меняется лишь их интенсивность. Более напряженное социальное поле потребностей наемных работников обуславливает несколько большую долю среди них тех, кто делает сбережения «на всякий случай, про запас», и, соответственно, меньшие доли конкретно-целевых мотивов: на лечение и образование, приобретение квартиры, отдых и развлечения, покупку дорогих вещей, автомобиля. Гендерный фактор вызывает изменения не только в интенсивности, но и в приоритетности целей сбережения. Женщины более конкретны в своей мотивации. В отличие от мужчин, у них на первом месте среди разнообразных сберегательных мотивов – расходы на потребности лечения и образования (34,0%, 32,3% соответственно), а на втором –

страховой резерв, «на всякий случай» (22,5%). У мужчин, наоборот, страховой мотив – на первом месте (32,0%), а на втором – нужды лечения и образования (27,3%, 22,2%). Накопление денежных средств для покупки автомобиля занимает одно из последних мест в структуре целевых мотивов и у мужчин, и у женщин. Однако мужчины, естественно, уделяют этой цели в несколько раз больше внимания, чем женщины. Что касается возрастных особенностей сберегательных мотивов, то они отчетливо видны по данным *таблицы 4.7*.

Таблица 4.7

**Зависимость целевых мотивов
сбережений от возраста респондентов
(N=1030 (жители Донецкой области), 2002 год, %)**

<i>Цели сбережений</i>	<i>Возраст</i>			
	<i>18–29</i>	<i>30–39</i>	<i>40–49</i>	<i>50–59</i>
На всякий случай, про запас	27,3	23,2	31,4	32,1
На образование	31,5	29,5	30,2	15,3
На лечение	13,3	22,4	32,1	36,2
На покупку квартиры	23,0	15,6	11,3	9,3
На отдых, развлечения и путешествия	11,5	8,9	8,9	6,3
На покупку дорогих вещей	15,8	7,6	5,4	4,1
На собственное дело, покупку акций	9,1	4,6	2,6	1,1
На покупку автомобиля	10,9	8,0	3,8	3,4

Чем старше респонденты, тем больший удельный вес в структуре их мотивов занимает страхование от непредвиденных ситуаций и необходимость лечения. И наоборот, чем моложе респонденты, тем весомее для них потребности в приобретении квартиры, развлечениях, покупке дорогих вещей и автомобиля. Затраты на образование среди сберегательных мотивов у лиц младшего и среднего возраста занимают главное место. Они отходят на задний план только у респондентов старшего возраста. Каждый десятый респондент в возрасте 18–29 лет делает сбережения с целью открытия собственного дела, что

также отличает эту группу от других возрастных категорий, где этот мотив имеет намного меньший удельный вес. Что касается материального фактора, то он особого влияния на выбор основных целевых мотивов сбережений не оказывает. Можно лишь отметить факт меньшей значимости в структуре целевых мотивов сбережений респондентов с низкими доходами расходов на отдых, развлечения, покупку дорогих товаров по сравнению со среднеобеспеченными респондентами. У малообеспеченных респондентов на первом месте среди целей осуществления сбережений находятся потребности лечения (35,6%), что ощутимо превышает напряженность этого мотива по сравнению с более обеспеченными респондентами. По социально-профессиональному признаку отличие наблюдается лишь по нескольким мотивам. Обезличенный «страховой» мотив на «всякий случай» в структуре целей сбережений занимает у руководителей меньший удельный вес, чем у квалифицированных рабочих (соответственно, 23,3% и 31,6%). Для ИТР и руководителей, в отличие от квалифицированных рабочих, более весомы такие мотивы сбережений, как лечение (36,5%, 30,1% и 26,2% соответственно) и образование (29,8%, 28,8% и 21,0% соответственно). Фактор образования также влияет на интенсивность проявления отдельных мотивов. Так, для респондентов с высшим образованием главными целями сбережений являются получение образования и лечение (28,1% и 28,3%). Для респондентов, имеющих среднее образование, лечение также занимает первое место (30,1%), а образование – уже второе (24,1%). Весомость мотива отдыха и развлечений у лиц с высшим образованием в два раза больше по сравнению с теми, кто имеет среднее образование (12,0% и 6,1% соответственно). Наличие высшего образования обуславливает и большую конкретику целей сбережений. Доля «страхового» мотива у этих респондентов меньше, чем у тех, кто имеет среднее образование (24,1% и 32,8% соответственно).

На оценку респондентами целесообразности в настоящее время сбережений более всего влияет материаль-

ный фактор. Естественно, что чем хуже материальное положение респондентов, тем больше среди них доля тех, кто дает негативные оценки. Очевидно, такая зависимость наблюдается не только среди трудоспособного населения Донецкой области, но и всей Украины. Другие социально-экономические и социально-демографические факторы на полученные ответы-оценки респондентов особо не влияют. Можно отметить лишь более оптимистичный настрой в этом отношении молодежи и более пессимистические оценки, даваемые руководителями. Видимо, в первом случае это объясняется отмеченными ранее возрастными особенностями социализации молодых людей, а во втором – большей информированностью руководителей о реальном состоянии дел на их предприятиях и в экономике в целом.

Кто же собирался в ближайшее время делать сбережения? Среди респондентов-собственников таких 32,4%, среди наемных работников – меньше, 24,7%. Меньше их и среди женщин. Среди них удельный вес желающих делать сбережения в ближайшее время составил 23,1%, среди мужчин – 27,0%. Готовность к активному сберегательному поведению находится в прямой зависимости от возраста респондентов: чем они моложе, тем больше среди них доля желающих осуществлять в ближайшее время сбережения и, наоборот, чем они старше, тем больше среди них тех, кто не собирается этого делать.

Итак, главным фактором, влияющим на наличие сбережений и готовность их осуществлять, является материальное положение респондентов. На наличие сбережений также влияют социально-экономический и социально-профессиональный статус опрошенных, их возраст и образование. Именно возраст и образование, в отличие от других признаков, оказывают заметное влияние на выбор тех или иных форм хранения сбережений. Социально-статусные особенности респондентов не влияют на общую структуру целевых мотивов сбережений, а обуславливают лишь различную напряженность этих мотивов у разных категорий опрошенных.

По результатам всеукраинского исследования, проведенного в 2002 году в рамках научно-исследовательской темы «Исследование типов социально-экономического поведения трудоспособного населения Украины» (N=874), получены дополнительные данные относительно финансового поведения населения трудоспособного возраста. Почти треть респондентов имеют денежные сбережения, в том числе 0,1% – высокий уровень, 8,0% – средний и 23,1% – низкий уровень сбережений. Большинство опрошенных (65,0%) денежных сбережений не имеют. На наличие и размеры сбережений, как и в Донецком регионе, влияют различные факторы: социально-экономический и материальный статус, образование и возраст респондентов (табл. 4.8).

Таблица 4.8

Зависимость размеров денежных сбережений трудоспособного населения от его социально-статусных характеристик (N=874, 2002 год, %)

<i>Социально-статусные характеристики</i>	<i>Денежные сбережения</i>		
	<i>средний уровень</i>	<i>низкий уровень</i>	<i>отсутствуют</i>
Социально-экономический статус: наемные работники/занятые ИТД	7,7 / 10,0	21,4 / 41,7	66,9 / 46,7
Уровень материального положения семьи: низкий/средний	1,9 / 15,1	19,4 / 27,2	77,0 / 52,1
Образование: неполное среднее/высшее	3,7 / 14,4	26,4 / 28,8	62,0 / 52,3
Возраст: до 25 лет/35–54	16,2 / 3,5	23,0 / 24,3	55,7 / 68,7

Поскольку одной из целей сбережения денег в банках является получение процентов, респондентам при ответе на вопрос относительно различных способов повышения материального благополучия было предложено в качестве одного из вариантов «вкладывание денежных средств в банки и ценные бумаги». Лишь 1,3% (11 человек) выбра-

ли данный ответ (при том, что 31,2% респондентов имеют денежные сбережения). Полученные цифры можно интерпретировать по-разному. С одной стороны, большинство сбережений имеет не инвестиционный, а страховой, или резервный, характер. С другой стороны, проводимая государством экономическая политика 1990-х годов привела к утрате доверия населения к банковской и вообще финансовой системе. Кроме того, немаловажную негативную роль в формировании активных видов финансового поведения играет низкая экономическая (финансовая) культура населения, незнание законов и правил деятельности банков, фондового рынка.

Наиболее интересные результаты были получены при ответе респондентов на вопрос «Хотели бы Вы вложить деньги (если у Вас есть или были бы сбережения) в акции прибыльных предприятий и другие ценные бумаги?», фиксирующий не только реальные, но и потенциальные настроения респондентов (при наличии необходимых материальных условий):

- | | |
|---|-------|
| • Да, поскольку это давало бы дополнительный доход | 25,4% |
| • Да, поскольку люблю риск и азартные игры | 1,4% |
| • Да, потому что это повысило бы мой престиж | 1,3% |
| • Нет, потому что боюсь быть обманутым и потерять вложенные деньги | 36,7% |
| • Нет, поскольку считаю, что с ценными бумагами должны работать профессионалы | 11,8% |
| • Нет, потому что не верю в быструю отдачу от ценных бумаг | 9,3% |
| • Нет, потому что могу заработать честно на жизнь своим трудом | 4,9% |
| • Трудно сказать | 9,3% |

Как видно, отрицательные ответы явно преобладают над положительными (62,7% и 28,1% соответственно). Главным позитивным мотивом использования сбереже-

ний для приобретения ценных бумаг выступает материальный фактор – возможность получения дополнительного дохода. Основной причиной нежелания респондентов инвестировать деньги является боязнь обмана и, как следствие, их потери, что еще раз свидетельствует о несовершенстве институциональной среды финансового рынка, отсутствии надежной защиты вкладчиков со стороны государства и недостаточной информированности населения относительно «правил игры» на финансовом рынке.

Таблица 4.9 иллюстрирует влияние разнообразных социально-статусных позиций респондентов на их позитивное/негативное отношение к инвестированию сбережений.

Таблица 4.9

Зависимость инвестиционного настроения трудоспособного населения от его социально-статусных характеристик
(N=874, 2002 год, %)

Социально-статусные характеристики	Наличие желания инвестировать деньги в ценные бумаги	
	«Да, поскольку это давало бы дополнительный доход»	«Нет, потому что боюсь быть обманутым и потерять вложенные деньги»
Пол: мужчины/женщины	28,5 / 22,4	32,4 / 41,0
Образование: неполное среднее/высшее	18,4 / 33,3	41,1 / 32,4
Возраст: до 25/35–54	34,9 / 17,0	28,5 / 45,6
Социально-экономический статус: наемные рабочие/занятые ИТД	25,1 / 31,7	39,2 / 26,7
Уровень материального положения семьи: низкий/средний	23,4 / 27,7	40,0 / 33,8
Уровень текущих материальных доходов: низкий/средний	23,0 / 30,4	40,6 / 33,3
Уровень денежных сбережений: отсутствуют/низкий/средний	21,5 / 30,2 / 44,3	40,3 / 34,2 / 20,0

Данные таблицы еще раз подтверждают существенную роль полученного образования как фактора более или менее активных форм поведения, естественную склонность ко всему новому современной молодежи и гендерную особенность женщин, которая проявляется в их более осторожном, критическом и сдержанном отношении к каким-либо решениям. Обращает на себя внимание не просто влияние материальных факторов на потенциальную финансово-инвестиционную активность респондентов, а очевидная зависимость психологической готовности населения к инвестированию от размеров текущих доходов и денежных сбережений и, самое главное, от труда, вложенного в создание «кровно» заработанных сбережений.

Интересный материал получен в результате целевого социологического опроса, посвященного изучению потребностей и предпочтений населения Украины в сфере банковских услуг, этого наиболее развитого на сегодняшний день и «приближенного» к широким слоям населения сегмента финансового рынка*. Розничный рынок банковских услуг включает в себя рынок долгосрочных и краткосрочных депозитов, рынок зарплатных и пенсионных проектов, рынок различных видов кредитования – потребительского, ипотечного, автокредитования, рынок денежных переводов и международных пластиковых карточек, депозитарный рынок и др. Поскольку главными потребителями розничных банковских услуг принято считать домохозяйства***, численность именно «экономи-

* Указанное исследование было проведено исследовательской группой «Факты» в июне 2004 г. методом телефонного интервьюирования в 123 городских и сельских населенных пунктах Украины (N=632). Ошибка выборки при доверительной вероятности 95,0% составила +/- 4%. Выборка репрезентативна по полу, возрасту, типу и месту поселения.

** Под домохозяйством понимается совокупность лиц, которые проживают совместно и ведут общее хозяйство. Индивидуальное домохозяйство может состоять из одного, двух или более человек, которые полностью или частично объединяются и совместно тратят деньги.

ческих семей», пользующихся теми или иными видами банковских услуг, определяет объем этого рынка.

В настоящее время банковскими услугами пользуются от 42,1% до 49,7% общего числа домохозяйств (всего, по данным Госкомстата, в Украине насчитывается примерно 18,2 млн домохозяйств). Основными банковскими продуктами, имеющими спрос у населения, являются долгосрочные депозиты, зарплатные и пенсионные проекты. На долю рынка зарплатных проектов приходится от 14,5% до 22,5% домохозяйств Украины, на долю рынка долгосрочных депозитов – от 3,8% до 11,8% домохозяйств, а на долю рынка пенсионных проектов – от 2,2% до 10,2% всех домохозяйств. Остальные сегменты рынка банковских услуг менее развиты. Так, международными платежными карточками, краткосрочными депозитами и потребительскими кредитами пользуются не более чем по 7,3% – 7,6% украинских домохозяйств, денежными переводами по Украине – максимум 5,9%, переводами за рубеж – 5,4%. Рынки автокредитования и ипотечного кредитования охватывают максимум по 4,6% домохозяйств. На такие сегменты розничного рынка банковских услуг, как покупка драгоценных металлов, купля-продажа ценных бумаг, кредитование образования и т.п., в совокупности приходится не более 5,9% домохозяйств Украины.

Хотя на сегодняшний день каждый второй опрошенный не пользуется никакими банковскими услугами (52,9%), анализ результатов исследования показывает, что розничный рынок этих услуг имеет тенденцию к некоторому росту. Особенно заметна зависимость планов населения по сотрудничеству в будущем с банками от возраста людей. В группе молодежи 18–29 лет не планируют пользоваться в ближайшее время услугами банков 27,6% опрошенных, среди лиц 40–49 лет – 38,5%, а среди людей старше 60 лет – 73,0%. Среди уже существующих банковских клиентов достаточно большой удельный вес людей, планирующих и в дальнейшем пользоваться банковскими услугами. Особенно

высок данный показатель среди «деPOSITчиков». Долгосрочные депозиты, как и зарплатные проекты, будут оставаться в ближайшем будущем основными банковскими продуктами, пользующимися спросом среди всех категорий населения, и в первую очередь среди лиц, имеющих хорошее материальное положение. Возможно увеличение спроса на ипотечное кредитование.

Начисление заработной платы на электронные пластиковые карточки является сегодня наиболее распространенной банковской услугой, предоставляемой населению. Следует, однако, отметить относительно пассивный характер участия людей на этом рынке услуг. Ведь от наемного работника, статус которого имеет подавляющее большинство занятого населения, не зависит, каким образом он получает зарплату: в банкомате или кассе своей бухгалтерии. Решение о выплате заработной платы через банки, как правило, принимает вышестоящее руководство, что вполне соответствует административной модели управления рынком. Как пишет о взаимодействии населения и финансовых структур Н.Иващенко, «под административными моделями воздействия на финансовый рынок понимаются в данном случае такие меры, которые вовлекают потребителя в финансовые отношения без его согласия, без права или с ограниченным правом выбора. К таким действиям может быть отнесена реализация зарплатных пластиковых проектов» [26, с.32]. В ситуации с другими банковскими продуктами, такими как депозит, кредит и пр., люди принимают решение о сотрудничестве с тем или иным банковским учреждением непосредственно сами.

Сегодня на денежно-кредитном рынке функционируют различные банковские институты. Одни из них вышли еще из прежней, советской системы хозяйствования, другие представляют собой реорганизованную структуру своих предшественников, третьи, как и «новые украинцы», – это вновь созданные в условиях государственной независимости Украины банковские учреждения различных организационно-правовых форм хозяйствования с

более длительной или более короткой собственной историей развития. Несмотря на довольно разветвленную сеть банковских институтов, половина населения, как подчеркивалось ранее, никаких взаимоотношений с ними не имеет. Согласно полученным данным о количестве имеющихся клиентов – физических лиц, известности банка среди населения и уровне доверия людей к нему бесспорными лидерами на украинском розничном рынке банковских услуг являются два банка: «Аваль» и «Приватбанк». На каждый из них приходится примерно по четверти из общего объема розничных банковских услуг.

Наиболее важными факторами при выборе банка-партнера для населения являются результаты деятельности, характеризующие надежность банка и условия предоставляемых услуг. На них указал, соответственно, каждый четвертый и каждый пятый респондент (25,6% и 19,3%). Для каждого седьмого-восьмого одинаково важны известность банка и мнение о нем их близких и знакомых (14,9% и 13,3%). Только каждый пятый опрошенный (19,0%) считает, что имеет достаточно знаний и информации для самостоятельного решения о выгодном вложении денег в банк или приобретении в нем кредита. Большинство респондентов (67,3%) таких знаний не имеет. Уровень финансово-экономической грамотности людей существенно ниже уровня их экономической образованности в целом. Об этом свидетельствует сравнение результатов данного исследования с результатами мониторинговых исследований, проводимых Институтом социологии НАНУ. Если современных экономических знаний в 2004 году не хватало 44,3–48,3% населения Украины, то финансово-экономических знаний, необходимых для рационального поведения на денежно-кредитном рынке, не достаёт значительно большей доле населения – 63,3%–71,3%. Поэтому при выборе банковского учреждения на денежно-кредитном рынке треть опрошенных (32,1%) думает обратиться к специалистам консультационных фирм, 22,8% респон-

дентов собираются лично обойти ряд банков и изучить все на месте. Для каждого пятого респондента (20,6%) важным источником такой информации служит мнение родных и знакомых. Менее востребованными коммуникационными каналами для населения при выборе банка являются публикации о банках в деловых изданиях (8,4%), газетные объявления об их услугах (4,1%), сайт банка в Интернете (3,8%).

Какую же философию денег, этой «чеканенной свободы», исповедуют люди? Для большинства опрошенных (67,1%) главное предназначение денег состоит в обеспечении материального будущего. Каждый четвертый (26,3%) считает, что деньги нужны в первую очередь для того, чтобы покупать вещи и оплачивать услуги. По мнению 8,7% опрошенных, деньги необходимы для обеспечения достойного положения в обществе. 5,4% респондентов рассматривают деньги как средство зарабатывания еще больших денег. Естественно, чем хуже материальное положение граждан, тем больше среди них доля тех, кто придерживается философии денег, ориентированной на стратегию выживания («покупать вещи и оплачивать услуги»), и, наоборот, чем оно лучше, тем больше среди них лиц, относящихся к деньгам с позиции стратегии достижения («обеспечивать материальное будущее»). Помимо материального положения на видение людьми функционального предназначения денег заметное влияние оказывает их возраст: по мере «взросления» граждан увеличивается доля тех, кто относится к деньгам прежде всего как к средству покупки вещей и оплаты услуг, и сокращается удельный вес тех, кто смотрит на деньги как на средство обеспечения своего материального будущего. Для сравнения: в возрастной группе респондентов 18–29 лет 14,1% считает, что деньги нужны для покупок вещей, а 72,9% – для обеспечения своего материального будущего; в группе лиц старше 60 лет 41,4% опрошенных полагают, что деньги необходимы для оплаты услуг и покупки вещей, а 47,9% –

для обеспечения будущего. Видимо, на возрастном осмыслении функционального предназначения денег сказывается как специфика желаний и потребностей юности, так и изменение временной перспективы «будущего».

Каждые шесть человек из десяти опрошенных (60,6%) не собираются в ближайшее время делать сбережения. Готовность делать сбережения высказало менее трети респондентов (27,5%). Сберегательная активность людей колеблется в зависимости от их материального и социально-демографического статуса. Она выше среди людей с высшим образованием, хорошим материальным положением и более молодых по возрасту. Не собираются делать сбережения в основном пенсионеры и лица с плохим материальным положением. По результатам опроса наибольшая сберегательная активность зафиксирована в центральной и западной части страны, а наименьшая – на юге и севере Украины.

Среди целевых мотивов сбережений доминируют следующие: обеспечение будущего своей семьи – 29,6%, получение образования – 21,2%, обеспечение достойной старости – 16,9%, приобретение жилья или земельного участка – 12,7%. «На всякий случай» делают (или стали бы делать при наличии соответствующей возможности) сбережения 7,8% респондентов, для открытия собственного дела – всего 6,2%.

Ведущими формами денежных сбережений населения Украины являются хранение денег на депозитном счету в банке (29,1%), хранение денег наличными в иностранной валюте (18,2%), а также вложение денег в недвижимость (16,3%). Каждый десятый респондент наилучшим способом сбережения денег считает их вложение в собственный бизнес (10,4%) либо хранение наличными в гривнах (9,2%). Покупать акции прибыльных предприятий предпочитают менее 4,0% опрошенных. Такое же незначительное число людей (3,3%) склонны вкладывать деньги в золото и драгоценности. Приведенные данные свидетельствуют о преобладании в финансово-сберега-

тельном поведении населения Украины не инвестиционных настроений, направленности не на получение дополнительной прибыли, а страховых мотивов, нацеленности на сохранение имеющихся сбережений и материальное обеспечение либо старости, либо будущего своей семьи. Преобладают рациональные типы сберегательного поведения – хранение денег на депозитном счету в банке, вложение их в недвижимость и собственный бизнес. Вместе с тем у немалой части населения прослеживается иррациональный (с точки зрения не просто сохранения, но и приумножения денег) тип финансовой активности, прежде всего в виде хранения денег наличными в иностранной и национальной валюте.

Анализ эмпирических данных позволяет сделать вывод о том, что сберегательная активность населения в Украине на сегодняшний день, к сожалению, низкая. Это обусловлено суженными финансовыми возможностями большинства людей, невысоким уровнем их финансово-экономической грамотности, низким уровнем доверия населения к банковским институтам и негативными процессами на денежно-кредитном рынке, имевшими место как в прошлом, так и в настоящем. В целом в финансовом поведении населения преобладают пассивные и традиционные формы, а само поведение сведено в основном к активности на денежно-кредитном рынке. От фондового рынка широкие слои населения фактически отстранены, на валютном рынке их деятельность сводится к простым обменным при необходимости операциям. Дальнейшие эмпирические исследования финансового поведения населения дадут возможность не только фиксировать и анализировать сложившуюся на финансовом рынке ситуацию, но и рассматривать динамику финансовых предпочтений людей, что позволит полнее учитывать особенности мотивационного механизма поведения людей на денежно-кредитном рынке и осуществлять более эффективное и адекватное управление им.

4.4. Поведение населения в сфере потребления как отражение реального уровня жизни

Потребление всегда воспринималось населением как объективный показатель существующего уровня жизни независимо от наличия в обществе заявлений об экономическом росте или, наоборот, стагнации и экономическом спаде. Именно уровень удовлетворения разнообразных материальных и духовных потребностей в основном определяет социальное самочувствие и удовлетворенность или неудовлетворенность людей своей жизнью в целом. Возможности удовлетворения этих потребностей зависят прежде всего от производства и последующего распределения соответствующих благ. Вместе с тем на характер потребностей и уровень требовательности людей значительное влияние оказывает социокультурный фактор, обшая культура человека, особенности его мировосприятия.

К сожалению, данные социологических исследований, которые выполнялись в рамках проекта «Украинское общество: мониторинг социальных изменений» и общенационального опроса «Общественное мнение в Украине» в отношении проблем потребления имеют несколько ограниченное и в какой-то мере фрагментарное содержание. Поэтому для получения более или менее полной картины потребления населения за годы независимости нужно проанализировать все соответствующие индикаторы, которые использовались в исследованиях разных лет, и сравнить их между собой. Следует отметить, что в опросные сети почти не попадают представители зажиточных и богатых домохозяйств. В итоге специфика потребительского поведения этого слоя украинского населения остается за пределами возможностей социологического анализа. Доступные для анализа данные касаются исключительно рядовых граждан. Но именно они и составляют основную массу населения Украины.

Характеристику потребления следует начать с анализа динамики накопления гражданами объектов семей-

ной (личной) собственности. Благодаря проведению украинскими социологами в начале 1980-х годов репрезентативных опросов населения (в рамках всесоюзного исследования «Образ жизни советского человека») можно сравнить некоторые показатели материального обеспечения украинских семей за последнее десятилетие советской и первое десятилетие постсоветской независимой Украины (табл. 4.10).

На первый взгляд, обеспеченность населения важнейшими предметами длительного пользования в постсоветской Украине существенно лучше, чем в советские времена. Но отсутствие более подробных во временном измерении за 1982–1994 годы данных не позволяет сделать бесспорный вывод о точном времени этих позитивных изменений и причинах, которые их обусловили: расширение возможностей потребительского рынка благодаря росту производства отдельных видов товаров, ажиотажный спрос и массовое вкладывание денег в конце 1980-х – в начале 1990-х годов в различные предметы длительного пользования, чтобы предотвратить их обесценивание, открытие новых потребительских возможностей в период становления в стране рыночных отношений и т.п.

Анализ динамики накопления предметов семейной собственности в украинских домохозяйствах в постсоветское время свидетельствует о том, что, несмотря на некоторые колебания (подъемы или спады в отдельные годы), по состоянию на 2006 год по сравнению с 1994 годом почти не изменился процент граждан, семьи которых имеют дачные строения, садовые участки, легковые автомобили, магнитофоны, холодильники и стиральные машины. За это же время существенно повысилась обеспеченность населения цветными телевизорами, стерео- и видеоаппаратурой. Доля тех, кто имеет в семьях новую мебель, библиотеку, спортивное или туристическое снаряжение, модную одежду и швейную машину, к сожалению, заметно уменьшилась (соответственно в 1,6; 1,4; 3,5; 1,6 и 1,4 раза). Только по последней позиции зафиксированное уменьшение не вызывает беспокойства,

Таблица 4.10
Накопление объектов семейной собственности гражданами Украины за 1982–2006 годы (%)

Объекты семейной собственности	1982*	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
	N=5000	N=1807	N=1810	N=1810	N=1810	N=1810	N=1810	N=1810	N=1810	N=1800	N=1799	N=1800	N=1800	N=1800
Дачное строение		12,3	13,1	11,8	11,0	11,3	14,4	13,6	11,4	10,5	10,7	10,6	12,6	12,6
Садовый участок	12,9	43,2	45,3	37,4	43,2	39,1	37,3	38,0	38,6	37,5	33,5	29,4	36,6	42,1
Легковой автомобиль	9,8	19,9	21,5	19,5	22,4	20,9	20,1	20,1	20,1	18,8	18,9	19,4	20,4	21,8
Цветной телевизор	12,9	64,7	67,6	68,1	70,3	69,3	70,2	71,5	72,8	73,9	79,7	83,6	86,6	80,7
Новая (или хорошая, красивая, добротная) мебель	–	27,9	23,0	22,4	20,1	18,9	18,8	19,7	17,7	–	15,7	18,2	16,1	17,9
Библиотека (более 100 книг)	8,7	30,7	27,7	25,3	22,8	22,5	21,5	21,7	22,8	20,2	23,4	20,0	20,1	22,2
Сtereo- и видеопаратура	–	9,9	13,0	11,8	14,9	15,1	16,7	17,4	18,6	19,7	19,8	21,8	23,2	28,2
Магнитофон, радиоприемник, проигрыватель	–	58,4	61,3	59,4	59,7	58,5	58,8	58,8	57,3	56,4	56,1	54,7	53,3	55,6
Спортивное, туристическое снаряжение	–	17,9	16,1	15,4	14,0	12,8	13,0	11,9	13,3	14,4	15,1	13,1	4,3	5,1
Холодильник	64,2	91,6	92,2	91,6	91,4	90,8	91,2	90,5	89,6	88,7	90,9	90,9	91,6	93,2
Стиральная машина	61,0	77,5	80,7	77,7	77,5	73,1	71,9	74,0	71,4	67,8	70,4	68,4	71,8	77,0
Швейная машина	46,0	57,5	57,8	57,0	54,9	53,3	50,3	50,2	50,0	46,4	46,1	39,8	40,3	40,7
Молная одежда	19,1	25,1	17,7	18,1	16,1	11,7	13,3	12,2	11,7	11,0	10,5	10,9	12,4	16,2

* Позиции «дача» и «садовый участок» были объединены, ряд позиций инструментарий опроса не содержал [27, с.32].

Таблица 4.11

Доля граждан Украины, указавших,
что им не хватает определенных благ (1995-2006 годы, %)

Чего из перечисленного Вам не хватает?	1995 N=1810	1996 N=1810	1997 N=1810	1998 N=1810	1999 N=1810	2000 N=1810	2001 N=1800	2002 N=1799	2003 N=1800	2004 N=1800	2005 N=1800	2006 N=1800
Доброго жилья	43,2	34,7	37,1	39,4	38,6	35,4	38,3	42,4	41,4	36,3	40,9	36,1
Необходимой мебели	42,2	35,5	35,0	37,6	34,5	32,0	34,5	40,2	38,3	33,0	35,2	30,9
Необходимой одежды	48,3	42,9	43,2	46,6	42,7	43,7	41,1	44,9	38,7	32,3	31,1	25,7
Модной и красивой одежды	48,8	44,3	42,9	48,7	44,2	44,0	44,7	44,8	46,2	41,3	38,5	35,2
Возможности покупать самые необходимые продукты	52,8	-	55,3	60,6	59,6	57,8	54,4	49,6	44,3	37,4	43,6	35,7
Возможности питаться в соответствии со своими вкусами	66,4	72,1	71,0	77,2	74,3	72,8	72,5	71,0	68,3	61,1	63,0	53,6
Необходимой медицинской помощи	69,2	58,4	69,7	62,8	62,0	61,9	60,5	63,4	61,9	55,8	58,8	54,2
Возможности полноценно проводить отпуск	60,1	-	59,1	68,0	66,1	63,6	61,9	65,1	63,4	59,0	59,9	52,9
Полноценного досуга	46,5	53,5	49,7	53,3	52,5	51,9	49,3	51,6	51,1	44,9	46,1	41,4
Своего (приусадебного) участка	25,2	-	18,1	-	17,4	18,9	15,2	-	-	-	14,9	15,2
Автомобилia	54,6	-	49,0	-	45,4	46,2	43,3	-	-	-	45,4	44,1

а связывается, по-видимому, просто с изменениями в стиле жизни и ростом возможностей для приобретения готовой одежды. Уменьшение же доли тех, кто в своей семейной собственности имеет другие перечисленные предметы длительного пользования, свидетельствует о снижении уровня потребления по этим позициям.

Важную информацию в плане состояния и динамики потребления населения дают ответы людей относительно разнообразных благ, недостаток которых они ощущают (табл. 4.11). Если сравнить 2006 год с 1995 годом, первым годом измерения в рамках мониторингового исследования интегрального индекса социального самочувствия, разработанного по методике Е.Головахи и Н.Паниной (ИИСС), содержащего 44 или 20 вопросов (полный и краткий варианты) по поводу достаточности социальных благ [9, с.201], то по каждой из приведенных позиций (которые, кстати, входят и в ИИСС-44, и в ИИСС-20) наблюдается определенное улучшение. Наиболее заметные позитивные изменения произошли, по самооценкам людей, в обеспечении их *необходимой одежды*. Если в 1995 году одежды не хватало почти половине населения, то в 2006-м – только четверти. Для полноты оценки потребления этого блага добавим некоторые качественные характеристики. Доля граждан, имеющих модную одежду, уменьшилась с 25,1% в 1995-м до 16,2% в 2006 году (что больше, чем в 2000-м, но меньше уровня 1982 года). До 2003 года доли тех, кому не хватало *необходимой* и *модной* одежды, были близки между собой, а с 2003 года между ними наблюдаются заметные различия. Если в 2006 году *необходимой* одежды не хватало, как уже отмечалось, четверти населения, то *модной* – более чем трети. И это понятно, если учесть материальные возможности большинства людей и, как следствие, где и какого качества товары они могут позволить себе приобрести. По данным мониторингового исследования 2004 года (N=1800), пятая часть населения (20,9%) покупает одежду и обувь в магазинах «секонд-хэнд», более половины (58,1%) – на организован-

ных промышленных рынках, четверть (25,2%) – на стихийных рынках («на руках»). Всего 16,1% граждан Украины покупают обувь и одежду на специально организованных ярмарках промышленных товаров, 18,9% – в небольших магазинах, 8,3% – в соответствующих отделах крупных универмагов и только 1,6% – в престижных бутиках. 7,9% населения вообще не покупает одежды и обуви, а пользуется помощью благотворительных организаций или знакомых. При этом, по данным омнибуса-2006 (N=1800), 38,7% граждан покупают промышленные товары в основном отечественного производства, 22,5% – преимущественно иностранного, а 22,5% – в равной мере обоих видов.

На втором месте по темпам позитивных изменений – приобретение *самых необходимых* продуктов. Если до 2003 года больше половины населения ощущало их недостаток, то в 2006 году возможности покупать самые необходимые продукты недостает только трети. Особого внимания заслуживает показатель *«возможности питаться в соответствии со своими вкусами»*, ведь «именно он в наибольшей мере коррелирует с интегральным индексом социального самочувствия и играет ключевую роль в понимании того, какие блага в первую очередь определяют самочувствие людей в украинском обществе» [9, с.204]. Пик недостатка возможности питаться в соответствии со своими вкусами приходится на 1999 год (74,3%). Заметные улучшения этого показателя фиксируются примерно с 2003 года. Однако замеры 2006 года также фиксируют, что более половины населения (53,6%) такой возможности не имеет. Основные продукты питания граждане Украины, по данным мониторингового исследования 2004 года, покупают на организованных продуктовых (сельскохозяйственных) рынках (66,3%) и в небольших гастрономах и кулинариях (44,9%). Определенная часть населения пользуется стихийными рынками (22,6%) и специализированными киосками-палатками (28,6%). В больших супермаркетах типа «Фуршет», «Билла», «Велика кишеня»

покупает продуктовые товары менее пятой части населения (14,3%). Примерно столько же граждан (13,3%) стараются покупать продукты по низким ценам в селе.

Согласно данным омнибуса-2006, подавляющее большинство населения покупает продукты питания преимущественно отечественного производства (76,4%) и мизерная часть (4,8%) – зарубежного. Чуть меньше пятой части населения (17,6%) покупают продукты питания отечественного и зарубежного производства в равной степени. Новые возможности, появившиеся в сфере потребления продуктов питания (приобретение экзотических продуктов, посещаемость ресторанов быстрого питания) доступны ограниченной части населения. Так, в ресторане «Макдоналдс» никогда не были 67,8% граждан. Пятая часть населения (21,1%) посещает их раз в год, и только каждый десятый – чаще (8,3% – раз в несколько месяцев, 2,6% – трижды в месяц). Половина населения (51,9%) никогда не употребляла никаких экзотических овощей и фруктов. Треть (30,7%) пробует авокадо, ананасы или кокосы раз в году. Небольшая часть граждан (13,1%) потребляет их раз в несколько месяцев и лишь некоторые (4,3%) – трижды в месяц. К этому следует добавить и тот факт, что, несмотря на расширение ассортимента продуктовых товаров, их качество не улучшилось, а значительно ухудшилось как из-за всевозможных искусственных «добавок» к естественным продуктам питания (эмульгаторов, консервантов, сгустителей, белковых добавок и пр.), так и за счет превышения срока их употребления или вторичной обработки в условиях диктата товарного производства. Именно об этом свидетельствует статистика желудочно-ных и других заболеваний населения.

Что касается *удовлетворения потребности в жилье*, то в течение последних 20–30 лет, согласно данным омнибуса-2007 (N=1800), произошли незначительные изменения к лучшему. 38,7% жителей Украины считают, что их жилищные условия лучше, чем те, что были у их родителей. К сожалению, почти у каждого третьего

(29,2%) жилищные условия хуже, чем были у родителей. Треть опрошенных (32,2%) считает, что никаких изменений не произошло. Данные *таблицы 4.11* не дают оснований утверждать о какой-либо устойчивой тенденции. Об этом свидетельствует также анализ других социологических исследований. Так, по данным мониторинга 1994-го и 2000-го годов, показатели удовлетворенности и неудовлетворенности граждан их жилищными условиями не изменились (в 1994 году зафиксировано 47,1% удовлетворенных ими и 37,7% неудовлетворенных, в 2000-м, соответственно, 45,3% и 36,9%). И хотя в дальнейшем данные по этим вопросам не фиксировались мониторинговыми опросами, тот факт, что доля граждан, которым недостает добротного жилья, в 2006 году осталась примерно на уровне 2000 года, свидетельствует об отсутствии существенных изменений в этой сфере.

Как известно, все познается в сравнении. Данные, полученные в ходе всеукраинского опроса в марте–апреле 2005 года (N=2031), проведенного Институтом социологии НАН Украины в рамках европейского социального исследования (ESS), позволяют сравнивать различные аспекты жизни граждан Украины и других стран, в частности в том, что касается их жилищных условий. По показателю количества комнат, приходящихся на одну семью, Украина занимает одно из последних мест среди 24 стран Европы, участвовавших в ESS. Положение хуже, чем в Украине, где на семью в среднем приходится 3,2 комнаты, зафиксировано только в Польше, Эстонии и Венгрии [28, с.75]. Еще хуже оказалась картина оснащенности жилья для выполнения домашней работы. По 11-балльной шкале (где «0» означает, что в помещении нет водопровода, а «10» – есть посудомоечная машина) Украина занимает по данному показателю последнее место. Более того, только в нашей стране показатель того, насколько хорошо жилье оборудовано для выполнения домашней работы, находится в области отрицательных значений (4,3), тогда как в Эстонии, Польше, Венгрии он составляет, соответственно, 6,2; 6,4; 7,2, а в

таких странах, как Норвегия, Люксембург, Исландия – 9,0 и выше [28, с.81]. Пожалуй, именно поэтому украинские семьи в обычный будний день расходуют на домашнюю работу гораздо больше времени (6,8 ч), чем средне-статистические семьи в государствах Евросоюза. Для сравнения: шведы на домашнюю работу расходуют 3,0 часа, французы – 2,9, датчане – 2,6 [3, с. 94].

Попробуем также оценить состояние и динамику изменений, произошедших в удовлетворении такой жизненно важной потребности, как *медицинская помощь*. Прежде всего необходимо отметить, что состояние системы здравоохранения самую низкую оценку, по данным ESS, получило именно в Украине (2,8 балла по 11-балльной шкале, где «0» – очень плохой уровень, «10» – очень хороший). В большинстве стран, участвовавших в европейском исследовании, состояние системы здравоохранения оценивается выше среднего [28, с.96]. По данным всеукраинского мониторинга, доля населения, которой не хватает необходимой медицинской помощи, хотя и уменьшилась за 1995–2006 годы в 1,3 раза, все равно остается очень большой (54,2%). По оценкам граждан, медицинское обслуживание из года в год ухудшается (*табл. 4.12*). И хотя темпы этого ухудшения постепенно замедляются, особенно за последние четыре-пять лет, доля негативно оценивающих изменения в медицинском обслуживании за последний год постоянно и существенно превышает долю тех, кто дал положительную оценку этим изменениям. То есть темпы ухудшения замедляются, но кумулятивное ухудшение возрастает. К тому же это происходит на фоне весьма посредственного состояния здоровья граждан Украины. Так, по данным ESS, ниже всех состояние своего здоровья оценили тоже жители Украины (3 балла по 5-балльной шкале). Для сравнения: жители Швеции, Швейцарии, Австрии, Исландии, Ирландии оценивают состояние своего здоровья на 4 балла и выше [28, с.96]. Согласно результатам омнибуса-2007, состояние здоровья современных граждан Украины по сравнению с состоянием здоровья их родите-

лей, когда им было столько же лет, ухудшилось: по крайней мере, так считают 51,2% опрошенных. Лишь у одного из десяти (10,7%) состояние здоровья улучшилось.

Таблица 4.12

Динамика изменений отдельных сторон жизни населения за последний год (%)

Стороны жизни	1994 (N=1807)			2000 (N=1810)			2006 (N=1800)		
	улучшились	без изменений	ухудшились	улучшились	без изменений	ухудшились	улучшились	без изменений	ухудшились
Материальные условия семьи	7,1	17,6	74,8	6,1	24,5	69,3	14,0	46,9	39,1
Медицинское обслуживание	1,5	20,7	74,8	2,4	32,3	64,9	4,4	65,2	30,4
Условия отдыха во время отпуска	2,4	27,2	64,9	3,1	41,5	53,7	7,2	69,4	22,7
Условия досуга	3,1	41,8	50,1	5,0	53,3	39,2	9,5	71,8	18,0

В таких условиях *возможности полноценно проводить отпуск* приобретают особое значение для людей. Однако улучшения этих возможностей не наблюдается. Согласно данным мониторинга, за период 1995–2006 годов доля тех, кому не хватает этих возможностей, несколько снизилась. И все равно сегодня их не хватает каждому второму (52,9%). Уменьшилось количество тех, кто отдыхает по путевке, с 12,4% – в 1992-м до 3,3% – в 2006 году. Вдвое меньше стало и тех, кто во время отпуска (каникул) отдыхал у родственников или знакомых (16,0% – в 1992-м и 8,3% – в 2006 году). Но главный зафиксированный негатив заключается в том, что за это время втрое возросло количество людей, вообще не имевших отпуска – с 11,4% в 1992-м до 34,6% в 2006 году

(самая большая доля граждан, не имевших отпуска, приходится на 2000 год – 42,6%). Не случайно, по данным опроса-2007, почти каждый второй (48,0%) житель Украины считает свои возможности для отдыха худшими, нежели имели в свое время его родители. Значительно меньше граждан (27,9%) отметили, что их возможности по сравнению с родительскими улучшились. Об ухудшении условий отдыха людей во время отпуска, как и условий их досуга свидетельствуют данные *таблицы 4.12*: несмотря на ощутимое замедление темпов ухудшения этих условий, кумулятивный отрицательный эффект при более высоких темпах ухудшения по сравнению с улучшением возрастает.

В отношении *условий досуга* населения особых изменений за последние годы не произошло. Если в 1995 году полноценного досуга не хватало 46,5% граждан, в 2000-м – 51,9%, то в 2006-м – 41,4%. О состоянии потребления в сфере духовных благ в определенной мере можно судить по данным опроса-2007, касающимся посещаемости кинотеатров. Восемь из десяти граждан Украины (83,4%) в последний раз были в кинотеатре несколько лет назад и более, 30,3% – много лет назад, а 39,3% даже не помнят, когда это было. Среди причин, которые, по мнению людей, мешают большинству регулярно смотреть новые фильмы в кинотеатрах, 26,6% указали на дефицит свободного от работы времени, 20,0% – на отсутствие в репертуаре заслуживающих внимания фильмов, 20,2% – на преимущество просмотра фильмов по телевидению. Главной же причиной такой ситуации украинские граждане считают слишком высокую цену на билеты (49,6%).

В целом *фактор материальных возможностей* является определяющим в плане уровня потребления. Впрочем, адекватно оценить реальные доходы граждан не так-то просто. Довольно часто сегодня люди получают свои доходы неофициально, что обычно не афишируется. Не случайно, по данным специальных исследований, затраты украинских домохозяйств в несколько раз

превышают заявленные доходы [29, с.27]. Но, несмотря на действительно имеющиеся различия между объективными и субъективными оценками материальных возможностей граждан, массовое обнищание населения, произошедшее в Украине вследствие либерализации экономики в 1990-е годы, – не миф, а реальность. Максимальное падение уровня жизни было зафиксировано в 1998 году (2,4 балла по 11-балльной шкале, где «0» соответствует самому низкому материальному уровню жизни семьи, а «10» – самому высокому), после чего началось его постепенное повышение: до 3,7 балла в 2004-м и 3,6 балла – в 2006 году.

Граждане довольно последовательно и однозначно характеризуют материальный уровень своей семьи, о чем свидетельствует сравнение их ответов на разные вопросы. Так, по результатам мониторинга в 2006 году каждый второй (53,6%) материальное положение своей семьи оценил как среднее, 40,7% – как бедное, 4,2% – как нищее, 0,9% и 0,1% – как зажиточное и богатое. По другим параметрам граждане оценили материальное положение своих семей следующим образом: 0,5% опрошенных часто не имеют денег и продуктов и вынуждены нищенствовать, 4,0% – иногда голодают, у 35,5% доходов хватает только на продукты питания, у 36,2% – в целом на жизнь. Только 15,7% респондентов материальных возможностей хватает на все необходимое, но они не могут делать сбережения. Всего 3,6% имеют все необходимое для жизни, а также возможность экономить. В полном достатке живет 0,3% населения. Сравним: по данным ESS, комфортно на свой семейный доход в Украине живет всего 0,9% граждан [28, с.37]. Это худший среди исследуемых европейских стран показатель. Опрос в рамках омнибуса-2007 предполагал несколько иную градацию семей по уровню их благосостояния. Результаты оказались следующими: 2,2% отнесли свои семьи к нищим, 22,7% – к бедным, 35,8% считают их уровень немного ниже среднего, 32,0% – средними, 3,3% – немного выше среднего по доходам. К зажиточным и

богатым себя отнесли, соответственно, 0,2% и 0,1%. Эта, казалось бы, более-менее удовлетворительная картина приобретает совершенно иную окраску при анализе того, что стоит за «средними» оценками. Как отмечают исследователи бедности, в условиях длительного сохранения низкого уровня жизни люди привыкают к малообеспеченности, что порождает снижение их требований к социальным стандартам. Пожалуй, именно этим объясняется тот факт, что на фоне весьма заметного уменьшения в украинских семьях, к примеру, красивой, добротной мебели (*табл. 4.10*) количество тех, кому не хватает необходимой мебели, также уменьшается (*табл. 4.11*). Как отмечает, основываясь на анализе данных мониторингового опроса 2005 года, Н.Толстых, среди представителей домохозяйств со среднедушевыми доходами ниже официально установленного уровня прожиточного минимума почти половина (47%) отнесла себя к средним слоям! И это при том, что сам официальный прожиточный минимум не выдерживает никакой критики, поскольку не отражает реальной стоимости минимально необходимого потребления и вообще не учитывает затрат на приобретение жилья, получение образования, приобщение к современным информационно-коммуникативным технологиям [30, с.90]. Таким образом, возможности потребления большинства населения Украины ограничены низкими и ниже среднего уровня доходами.

Разумеется, сама структура потребления также зависит от материального фактора. По данным омнибуса-2006, доля тех, кто тратил деньги на приобретение билетов в кинотеатры, театры, покупку фотопленок, газет, журналов и книг, видео- и аудиокассет и т.п., среди семей со средним уровнем благосостояния заметно больше, чем среди бедных семей. Больше среди них и тех, кто покупает модную одежду, подарки к праздникам, занимается ремонтом своего жилья и т.д.

Важное влияние на структуру потребления и потребностей населения оказывает также возрастной фактор. Людям старшего возраста значительно больше, чем мо-

лодежи, не хватает не только возможности питаться в соответствии со своими вкусами, но и возможности приобретения самых необходимых продуктов, а также получения медицинской помощи. Среди молодежи значительно больше, чем среди людей старшего возраста тех, кому недостает модной одежды, добротного жилья, необходимой мебели, автомобиля, возможности полноценно проводить отпуск и досуг. Хотя именно молодежь гораздо чаще, чем другие возрастные группы, посещает кинотеатры, кафе и рестораны. Молодежь вообще находится в гуще всего нового, появляющегося в сфере потребления, начиная от новых экзотических продуктов (среди молодежи вдвое меньше, чем среди пожилых людей, тех, кто никогда не пробовал авокадо или ананасов), приобретения современной модной одежды и заканчивая использованием Интернетом, электронной почтой, мобильной связью. Если среди всего населения, по данным омнибуса-2006, только каждый двадцатый (5,7%) тратил деньги на доступ в Интернет и пользование электронной почтой, то среди молодежи – каждый десятый (10,4%). В большей степени присущ молодежи и феномен «демонстративного потребления». В омнибусе 2007 года респондентам предлагали оценить, в частности, следующее утверждение: «Люди чаще всего покупают более дорогие товары, чтобы продемонстрировать другим свою состоятельность». Почти каждый второй (49,2%) согласился (полностью или скорее) с этим мнением, треть (30,3%) респондентов не согласилась. Среди молодежи и тех, кому более 55 лет, согласных с этим утверждением оказалось, соответственно, 58,6% и 43,6%.

В завершение отметим, что несмотря на указанные материальные трудности, данные исследований свидетельствуют о существенном увеличении потребления в сфере информационных и коммуникативных технологий (хотя общий уровень доступа населения к «всемирной паутине» в Украине сегодня самый низкий среди стран-участниц ESS). Если в 2002 году, по данным мониторинга, всего 4,7% граждан имели компьютер, то в

2006-м – почти вчетверо больше (18,5%). В 2004 году абонентами мобильной связи были 14,4% граждан, еще 11,6% планировали ими стать в следующем году. Сегодня, по данным омнибуса-2007, почти каждый второй (44,7%) среди существующих средств общения отдает предпочтение мобильному телефону.

Подводя итоги анализа поведения украинских граждан в сфере потребления, еще раз подчеркнем главное. Общий уровень потребления людей в современной Украине, точнее, широких слоев населения за исключением незначительной доли состоятельных и богатых украинцев, очень низок и по важным позициям не удовлетворяет потребностей значительной части (от трети до половины) населения. Еще хуже уровень жизни украинцев выглядит по сравнению с жителями других европейских стран. В сфере потребления четко прослеживаются три черты: 1) особенности молодежного стиля потребления; 2) феномен «демонстративного» потребления; 3) рост потребления объектов информационно-коммуникативных технологий. Определенные надежды на лучшее порождают первые позитивные изменения, произошедшие в потреблении населения по некоторым позициям в течение последних трех–четырех лет.

ВЫВОДЫ

В завершение проведенной работы постараемся систематизировать основные результаты исследования, изложенные в монографии. Сама постановка задачи исследования – изучение социально-экономического поведения населения с позиций экономической социологии – задала социальный вектор научного осмысления предмета исследования. Она же определила и необходимость использования различных методологических подходов к его анализу. Социологическая экспликация социально-экономического поведения осуществлена на базе системно-интегративного подхода, опирающегося на идею конструктивного синтеза социологического и экономического анализа как наиболее адекватного пониманию диалектической взаимосвязи социального и экономического, объективно присутствующей в жизнедеятельности людей. Изучение социокультурных детерминант поведения людей в экономической сфере, экономической культуры населения как внутреннего регулятора этого поведения потребовало использования социокультурного подхода. Исследование институционального контекста поведения, осмысление институциональных перемен в Украине обусловили интерес автора к институциональной теории и обращение к нормативно-поведенческому, институциональному подходу, активно развивающемуся в современной экономической социологии.

Логика изложения теории социально-экономического поведения в работе исходит из авторского понимания социальности как фундаментальной философской и социологической категории, отражающей человеческий субстрат жизнедеятельности и взаимодействия людей. Проведенный автором анализ сущности социального и экономического и понимание этих сторон человеческой жизнедеятельности как выделенных аналитически срезов (граней) социальной реальности, которые существуют

только во взаимных переходах и во взаимообусловленности, позволили обосновать интерпретацию их взаимосвязи в двух основных аспектах:

1) социальное и экономическое необходимо рассматривать как родовое и видовое понятия. При этом социальное выступает в двух ипостасях – как социально-общее и как социально-статусное. Кроме того, социальное и экономическое являются отражением двух относительно самостоятельных подсистем общества, выполняющих свои специфические функции, – экономической и социальной сфер человеческой жизнедеятельности;

2) понятие «социально-экономическое», в зависимости от контекста, выступает производным от понятия социально-экономических отношений, рассматриваемых как синоним общественных производственных отношений, основополагающим ядром которых являются отношения собственности. В этом смысловом значении оно характеризует интегральное системное образование, в котором социальные и экономические стороны взаимодействуют как части органического целого.

Такое концептуально-методологическое понимание взаимосвязи социального и экономического легло в основу социологической экспликации традиционного для экономической теории понятия «экономическое поведение» и разработки пока лишь спорадически применяемого в экономической социологии понятия «социально-экономическое поведение». В отличие от определения экономического поведения как целерационального, максимизирующего поведения человека в процессе воспроизводства, связанного с выбором наиболее выгодных альтернатив, понятие социально-экономического поведения отражает проявления одновременно и родовой, и специфически видовой деятельности человека.

В работе обосновано единство социального и экономического подходов к анализу поведения человека в экономической сфере и выделены многообразные социальные составляющие этого поведения. Социально-экономическое поведение рассматривается как поведение челове-

ка в качестве субъекта объективно существующих социально-экономических отношений. Причем речь идет о поведении социального субъекта, рассматриваемого во всей многогранности и многомерности его связей, отношений, статусов, ролей и т.п.

На основе осмысления накопленных в контексте проблемы экономического поведения идей разных исследователей и применения системно-интегративного подхода в рамках социологической экспликации понятия социально-экономического поведения выделены три его конституирующих признака: рациональность человеческой деятельности, ее прагматическая мотивация и отношения социально-экономического обмена.

Рациональность, понимаемая как разумность, целесообразность, обоснованность, рассудочность выступает, говоря словами М.Вебера, специфической чертой человека, которому присуще осмысленное целеполагание будущего действия. В социологическом контексте осмысление рационального ядра социально-экономического поведения невозможно без выяснения роли в нем рационального и иррационального, соотношения экономической и социальной рациональности (инструментальной и ценностной, формальной и материальной), а также степени полноты рациональности. Поскольку рациональный компонент своими корнями уходит в социокультурную и институциональную среду, думается, что абсолютные критерии рациональности/иррациональности трудно определимы. Ведь то, что рационально в рамках одной культуры, может восприниматься как совершенно нерациональное в другой, а нерациональное с позиций узко экономической, инструментальной рациональности выступает вполне рациональным с точки зрения социального, ценностно-нормативного рационализма. Рациональность социально-экономического поведения как конкретная данность формируется под воздействием соответствующих социальных институтов (правил поведения), которые структурируют и направляют его, обуславливая относительность самой рациональности.

Хотя универсальным критерием рациональности, по мнению многих исследователей, выступает принцип максимизации (максимальный эффект – достижение успеха, пользы, выгоды – при минимуме затрат внутренних и внешних ресурсов индивида, группы, общества), использование социально ориентированного подхода к анализу социально-экономического поведения и учет современных тенденций и проблем развития человечества, в первую очередь ограниченности природных ресурсов, на первый план выдвигают не принцип максимизации, а принцип экономии.

Как и рациональность, *прагматическая мотивация* заложена уже в самом содержании экономического действия (экономического поведения) субъекта, сознательно ориентирующегося на соображения выгоды. Естественно, что люди в своей повседневной жизни делают, как правило, то, что соответствует их материальным и духовным интересам, и логично вытекает из самой структуры деятельности и ее нацеленности на удовлетворение потребностей. Однако принцип рациональной максимизации выгоды потенциально содержит в себе элементы эгоистического поведения, игнорирующего как этические и институциональные запреты, так и возможное ущемление интересов других участников экономических отношений. В качестве примеров можно привести распространенные в современном мире оппортунистическое поведение партнеров по бизнесу, зомбирование потребителей с помощью недобросовестной рекламы, коррупционность государственных чиновников, уклонение от налогов, экономическую преступность и т.п. В этой связи важно учитывать, что максимизационный эгоизм и безудержный прагматизм социально-экономического поведения можно сдерживать не столько апелляцией к этическим нормам, сколько формированием соответствующей институциональной среды, особенно в условиях переходного, не устоявшегося состояния общества и общественного сознания.

Отношениям социально-экономического обмена как конституирующему признаку социально-экономическо-

го поведения в социологическом анализе отводится особо важное место, поскольку обменные процессы представляют собой важнейшее звено в жизнедеятельности личности и общества и концентрируют в себе сугубо социальные элементы и стороны социально-экономического поведения. Социально-экономическое поведение в его обменном аспекте означает регламентированные ценностями и нормами, институционально упорядоченные действия личности или группы по поводу прагматических по значению отношений взаимного вознаграждения, взаимных ориентаций и ожиданий. В отличие от «чисто» экономического поведения обменные отношения в процессе социально-экономического поведения не имеют характера императива взаимно-эквивалентной возмездности и регулируются, главным образом, моральными нормами, которые обязывают участников обмена к обоюдному, однопорядковому обмену.

Выделенные признаки социально-экономического поведения неразрывно связаны между собой. Экономические отношения, в которые люди вступают по поводу удовлетворения своих потребностей, приобретают вследствие пересечения интересов форму социально-экономического обмена. Последний составляет суть процесса социально-экономического поведения как внешней формы проявления деятельности субъектов социально-экономических отношений. Характер мотивации этой деятельности во многом определяет форму рациональности социально-экономического поведения, которая, в свою очередь, задает определенную направленность социально-экономическому обмену. В целом, проведенная автором социологическая экспликация социально-экономического поведения, понимаемого в широком смысле как специфическая разновидность социального поведения, позволила сформулировать его определение как важнейшей категории экономической социологии, отражающей совокупность социально-коммуникативных действий, направленных на рациональное использование ресурсов с целью жизнеобеспечения субъекта на основе отношений относительно равноценного социально-экономического обмена.

Помимо триединых признаков социально-экономического поведения – *рациональности человеческой деятельности, ее прагматической мотивации и отношений социально-экономического обмена* – его важнейшей характеристикой, по мнению автора, является также *продуктивность* этого поведения, которую можно рассматривать как по каждому из указанных признаков, так и по поведению в целом. В этом случае продуктивность предстает в качестве результирующей характеристики, конечной оценки социально-экономического поведения. Имеется в виду не только целенаправленность активности человека в экономической сфере на удовлетворение его потребностей в необходимых благах, но и ее целереализованность. Не менее важна субъектная направленность получения результата – индивидуально-личностная, социально-групповая или социетальная. Исследование продуктивной активности как атрибута социально-экономического поведения требует дальнейшего осмысления.

Продолжением и углублением социологической экспликации социально-экономического поведения стала его типологизация. Поскольку в настоящее время в экономической социологии нет ни единой типологии социально-экономического поведения, ни устоявшейся классификации видов экономического поведения, автор на основе обобщения имеющихся теоретических и эмпирических типологий сформулировала ряд методологических предпосылок, задающих исходные теоретические положения для осуществления подобной типологизации. Во-первых, социально-экономическое поведение многомерно по определяющим его условиям и факторам, по множеству субъектов, по различным уровням конституирующих его элементов, по разнообразию его результатов и последствий. Поэтому его типологизация возможна по любому из перечисленных оснований (критериев). Во-вторых, она должна осуществляться с учетом теоретического и эмпирического уровней социологического познания и использовать понятие идеального типа в качестве результата логического анализа. В-третьих, примени-

тельно к социально-экономическому поведению как системно-интегративному феномену, соединяющему в себе родовые (социальные) и видовые (экономические) характеристики, понятие «тип» относится преимущественно к общесоциальным характеристикам этого поведения, а «вид» – к специфически экономическим атрибутам. В-четвертых, многомерность реального мира определяет методологический «принцип дерева» в построении типологий. При этом социальные характеристики как родовые, а значит, определяющие все социально-экономическое поведение как целое, имеют главенствующий характер и потому пронизывают сверху донизу все разнообразие видов этого поведения. Различные типы социально-экономического поведения существуют как в чистой, так и в смешанной форме, а разные его виды могут относиться к различным типам. В-пятых, пересечение типов и видов (по предметному признаку) социально-экономического поведения, дополняемое процессуальным, временным его срезом, обуславливает выход на конкретные поведенческие структуры как особые формы социально-экономического поведения.

Применительно к нынешней ситуации в Украине наиболее важным критерием типологизации социально-экономического поведения, по мнению автора, является характер восприятия людьми объективно существующих (формирующихся, изменяющихся) социально-экономических отношений и условий жизнедеятельности. На основе этого критерия выделены *адаптивное, традиционное* (сохраняющее прежние нормы, стереотипы и принципы) и *протестное* поведение. Каждый из этих типов может быть как активным, так и пассивным. В активно-адаптивном поведении, в свою очередь, можно выделить ряд подвидов: инициативно-предпринимательский, партнерский (корпоративный, ролевой), добровольный, вынужденный и др. Кроме указанных, существует и так называемое аномийное поведение, обусловленное распадом системы ценностей, сложившейся ранее, противоречиями между целями, интересами, потребностями и

невозможностью их реализации для значительной части населения. Аномийное поведение проявляется в отчуждении индивида от общества, его неспособности адаптироваться к изменившимся условиям и, как следствие, в чувстве апатии, неудовлетворенности и разочарованности в жизни. Наиболее актуальным в современных условиях является адаптивный тип социально-экономического поведения. С одной стороны, он непосредственно соответствует адаптационной функции экономической подсистемы общества, с другой – в большей мере отражает само содержание социально-экономического поведения как наблюдаемого деятельностного отношения субъектов к существующим социально-экономическим условиям, ориентированного на изменение и преобразование окружающей среды и приспособление к ней с целью удовлетворения потребностей. Кроме того, в условиях институциональных перемен именно адаптация выступает ведущим макросоциальным процессом, степень и глубина которого определяют, в конечном счете, результаты осуществляемых преобразований.

Помимо содержательно-структурной и типологической характеристик социально-экономического поведения автор теоретически осмысливает социокультурные и институциональные составляющие этого поведения и представляет целостное социологическое видение экономической культуры, в рамках которого проанализирована ее сущность, функции и показатели, рассмотрен социогенез. Особое внимание уделено анализу экономической ментальности и эмпирических данных, характеризующих нынешнее состояние экономической культуры населения Украины.

Как составная часть культуры общества в целом экономическая культура обусловлена, с одной стороны, базисными социально-экономическими отношениями, а с другой – всепроникающим воздействием общей культуры как качественной характеристики любого социального субъекта и его действий. При этом экономическая культура не сводится лишь к «побочному» результату

взаимодействия экономики и культуры или к проявлению общечеловеческой культуры в экономических действиях. Она имеет собственный сложный социогенез, обусловленный воздействием многих факторов самого различного характера. Среди них можно выделить несколько групп наиболее существенных факторов: экономические, общекультурные (в том числе религиозный и идеологический, фактор развития науки), исторические факторы, а также повсеместно заявляющий о себе новый фактор современности – глобализация и связанный с нею информационный фактор (формирующий сегодня новую, «третью» природу человека).

Экономическая культура вбирает в себя нравственные, религиозные и эстетические ценности и преломляет их в пространстве социально-экономических отношений, связанных с производством, распределением, обменом и потреблением материальных благ и услуг, «переплавляя» их в целостное экономическое сознание, являющееся ядром этой культуры. В целом экономическая культура как одна из центральных категорий экономической социологии отражает совокупность экономических знаний, умений, способностей по их применению, а также ценностей и норм, регулирующих социально-экономическое поведение людей и выполняющих функции их экономической социализации.

Носителем, обладателем культуры, как и субъектом деятельности, всегда является человек (социальная группа, общество). Вместе с тем экономическая культура воплощена в институциональных структурах, технологиях, материальных продуктах труда. Однако, о каких бы составляющих – материальных или духовных – ни шла речь, экономическая культура всегда выступает качественной характеристикой экономической (хозяйственной) деятельности: либо совершаемой, либо уже совершенной в прошлом и овеществленной в конкретных результатах. Материальные, деятельностные и духовные (духовно-интеллектуальные) составляющие экономической культуры неразрывно связаны между собой

и оказывают друг на друга взаимное влияние. При этом материальные и деятельностные компоненты являются воплощением и проявлением духовной и интеллектуальной составляющей экономической культуры.

Глубинной основой, психологической почвой культуры общества является его менталитет, определяющий особенности мировосприятия людей. Формируясь исторически, веками, он определяет передаваемые из поколения в поколение ценности и способность людей воспринимать знания, те или иные правила и нормы поведения. Экономическая ментальность как видовая разновидность по отношению к родовому феномену менталитета представляет собой ту его часть, которая определяет особенности ценностей и норм поведения людей в экономической сфере, охватывающей все стороны воспроизводственного процесса, и проявляется в их отношении к труду, богатству, собственности, соблюдению законности и т.п.

Функции экономической культуры отражают императивные требования культуры в экономической деятельности людей. Императивы экономической культуры вырастают из ее содержания, из тех структурных элементов, которые составляют ее смысловой, ценностный и нормативный пласты. Знания как когнитивный элемент экономической культуры задают направленность и смысловую определенность деятельности человека в экономической сфере, а ценности и нормы как аксиологические и нормативные культурные компоненты упорядочивают эту деятельность. Аналогично тому, как культура в ее социально-родовом значении вносит смысл и порядок, согласованность в мировосприятие, мышление и поведение человека, экономическая культура упорядочивает как представления человека об экономической системе, так и его социально-экономическое поведение.

Как социальный феномен, соединивший в себе родовое предназначение культуры и экономическую специфику ее видовой направленности, экономическая культура выполняет и экономические, и социальные (социокультурные) функции. Экономическая функция этой

разновидности культуры состоит в ее роли как фактора экономического развития. Социальные функции экономической культуры представляют собой, по сути, функции экономической социализации людей и состоят, по мнению автора, из мировоззренческой функции, задающей субъективную ценностно-смысловую картину экономической жизни, и регулятивной, упорядочивающей социально-экономическое поведение людей.

Проведенный анализ экономической культуры позволил сделать вывод о ее полиморфном характере, который проявляется в ее сложной внутренней структуре, многофакторном социогенезе, множественности выполняемых функций. Полиморфный характер экономической культуры вовсе не означает отсутствия ее единства и целостности, а лишь отражает специфику этого непростого феномена (наличие многого в едином). В экономической культуре воедино переплелись родовое и видовое, субъективное и объективное, материальное и духовное, мыслительное и деятельностное, личностное и институциональное. Институциональный аспект экономической культуры, в отличие от личностного, субъективного, представляет собой объективную социальную реальность, надличностные нормы и правила поведения. Благодаря институциональному компоненту экономическая культура обладает большой императивной силой: воплощаясь в институтах, она из внутренней, субъективной характеристики субъекта превращается во внешний, объективный фактор воздействия на него.

Понимание относительной самостоятельности институционального среза экономической культуры и задача исследования социально-экономического поведения населения в условиях институциональных перемен определили следующий этап исследовательского процесса – познание институционального механизма социально-экономического поведения. В рамках общесоциологического, макроструктурного подхода институты рассматриваются как социальные структуры (общности, образования) – своеобразные блоки, образующие социальное

здание «общество». В рамках нормативно-деятельностного (нормативно-поведенческого), институционального подхода – как правила и нормы, по которым строятся социальные отношения и осуществляется социально-экономическое поведение людей и которые являются своеобразными «технологиями» социального конструирования. Методологическая позиция автора исходит из институционально-нормативного подхода и понимания института как триединства формальных правил, неформальных норм и социального контроля за их соблюдением.

С целью более глубокого понимания взаимосвязи социокультурной и институциональной систем автором проанализирована цепочка центральных понятий, характеризующих эти системы: «ценности – нормы – правила»; показано общее и отличное в них как регуляторах поведения, но регуляторах разного рода. Понимание взаимосвязи ценностей и норм во многом объясняет проблему институциональной эффективности или неэффективности, институциональной слабости или силы – видимо, сильные социальные нормы основываются на мощном ценностном фундаменте.

Осмысление основных характеристик социальных институтов, таких как их историчность, распространенность, устойчивость и изменчивость, нацеленность на алгоритмизацию и регуляцию поведения и др., позволило автору высказать предположение о двух главных критериях институциональности – легитимности (согласии людей с данным институциональным порядком) и способности упорядочивания, регулирования социальных отношений. Обобщающим показателем степени легитимности институтов может служить уровень доверия к ним и созданным на их основе учреждениям со стороны населения.

Свойство изменчивости социальных институтов как способность реагировать на изменения социальной ситуации позволяет им выполнять функции адаптации к изменяющимся условиям и создавать возможности поступательного развития общества. Существует два основ-

ных варианта изменения институтов – эволюционный, базирующийся на значимости исторического процесса и получивший название зависимости от предшествующей траектории развития, *path-dependence* (при этом далеко не всегда происходит выбор и закрепление наиболее эффективных норм и правил), и революционный, предполагающий дискретные изменения, прежде всего формальных рамок, ориентирующиеся на уже известные образцы. Что касается целевых ориентиров институциональных преобразований, то ими могут быть как теоретически конструируемые, идеальные правила, так и уже реально существующие либо в истории данной страны, либо в других странах.

Ускорение институционального развития происходит только при условии конгруэнтности неформальных норм, существующих в «стране-импортере», и трансплантируемых формальных норм. В случае их неконгруэнтности, несовместимости происходит замедление институционального развития. Рассогласование между формальными и неформальными нормами снижает эффективность «трансплантируемых» институтов, институциональной системы в целом и порождает феномен «институционального двоевластия», или двойной институционализации, к констатации которой как специфической характеристики переходного периода пришли (причем с разных концептуально-методологических позиций) и украинские, и российские исследователи. С социальными практиками, отражающими двойственную институционализацию – состояние, при котором новая институциональная система совмещает новые формальные и старые неформальные нормы, – население сталкивается в своей повседневной жизни. Однако, если в краткосрочном периоде двойная институционализация в условиях постоянно углубляющегося социально-экономического кризиса обеспечивала социальную стабильность, то с точки зрения долгосрочной перспективы этот процесс является сдерживающим фактором институциональных преобразований. В каком направлении будет трансформироваться институциональ-

ная система в Украине, в значительной степени зависит от культуры населения и правящей элиты.

По мнению автора, подтвержденному данными эмпирических исследований, основополагающие институциональные изменения происходят во временных циклах поколений, что обусловлено глубокой укорененностью институтов в социокультурных пластах общества и, как следствие, необходимостью длительного времени для их радикального системного изменения.

Изложенное понимание сути социальных институтов, их свойств, функций и закономерностей развития в полной мере относится ко всем их разновидностям, в том числе и к экономическим институтам, функционирующим в экономической подсистеме общества. Изучение каждого конкретного экономического института, например, конституционных положений, относящихся к регулированию экономической жизни страны, хозяйственного кодекса Украины, конкретных законов и т.п., то есть определенных механизмов регуляции тех или иных сторон поведения экономических субъектов, требует предметного изучения, так называемого case-study. Поскольку задачей автора было изучение социально-экономического поведения населения в условиях институциональных перемен в целом, в качестве конкретных примеров экономических институтов, регулирующих экономическую жизнь и поведение людей, рассмотрены институты собственности, плана и рынка (как альтернативные и взаимодополняющие формы организации хозяйства), а также такие фундаментальные институты рыночной экономики, как конкуренция и контракт. При этом главное внимание в работе уделено институту собственности как сердцевине институциональной и в целом социально-экономической системы общества.

Анализ эмпирических показателей восприятия населением Украины изменений в отношениях собственности и в целом эмпирическая характеристика его социально-экономического поведения в современных условиях даны на фоне осуществляемых сегодня в нашей стране реформ. Последние рассматриваются как радикальные

институциональные перемены, связанные с трансформацией украинского общества от государственного социализма к капитализму.

За годы социально-экономических трансформаций в ориентациях людей произошли сложные и неоднозначные изменения. С одной стороны, в обществе укрепляется позитивное отношение к развитию частного предпринимательства, прежде всего благодаря новым ценностным ориентациям молодежи, которая выросла и вступила в самостоятельную жизнь уже в условиях перемен. Вместе с тем практика конкретных форм реализации частной собственности, особенно на крупные предприятия и землю, критическое восприятие использованных в Украине механизмов приватизации привели к усилению антирыночных настроений и актуализации реприватизационных идей. Граждане Украины отдают предпочтение экономическому развитию своей страны на основе государственной собственности или на паритетных началах государственной и частной форм собственности. Несмотря на постепенную адаптацию населения к рыночным условиям жизни, за годы институциональных преобразований произошли существенные ценностные переориентации в пределах одних и тех же возрастных генераций. Приобретение практического опыта рыночной социализации уменьшило одобрительное отношение людей к развитию частного предпринимательства и усилило негативизм в их отношении к частной собственности. На сегодняшний день можно говорить о легитимности только частной собственности на малые предприятия. Частная собственность на крупные предприятия и землю, по данным массовых опросов, нелегитимна. Перспективы социальной легитимации частной собственности в дальнейшем в значительной мере зависят от ее социально-экономической эффективности и способности функционировать в интересах большинства населения.

Зафиксированные изменения в ценностных ориентациях людей являются частью происходящих в экономическом сознании и культуре населения перемен. Эко-

номическое сознание населения современной Украины весьма противоречиво и благоприятно для формирования как коллективистской, так и индивидуалистической культур. При этом одни тенденции – усиление здорового индивидуализма и конкуренции – несут с собой позитивное начало, другие – резкая дифференциация общества, культ денег – приводят к деструктивным социальным последствиям.

Хотя среди основных параметров экономической ментальности населения, запечатленных в народных пословицах и поговорках, содержащихся в описании его образа жизни, выделяются наряду с другими уважительное отношение к труду как к источнику материального благосостояния и ценности человеческой жизни, трудовое обоснование права собственности, реалистично-двойственное отношение к деньгам как порождающим и добро, и зло, экономическая культура большей части населения Украины находится в стадии перехода от ценностей социоцентризма и трудового обоснования собственности к ценностям частнособственнического присвоения.

Согласно данным социологических исследований, среди жителей Украины преобладают патерналистские установки и традиционные ценности. На фоне сочетания индивидуалистических и альтруистических начал в сознании населения доминирует стремление к личной выгоде, свободе и независимости в решениях, хотя мотивация достижения выражена слабо. Граждане Украины декларируют законопослушность и осуждение взяточничества, но сами при этом проявляют явную склонность к оппортунистическому поведению. Фиксируется довольно низкий уровень экономической культуры в ее нормативно-правовом измерении. Среди других характеристик экономической культуры, проявляющихся в социально-экономическом поведении, оценки выше средних, по данным экспертного опроса, получили способность жителей Украины к адаптации, активность жизненной позиции и потребность в экономических знаниях. Наиболее низкую оценку получила дисциплинирован-

ность населения. В целом уровень экономической культуры населения оценивается как ниже среднего.

В структуре социально-экономического поведения населения доминирует прагматическая мотивация. Социокультурная составляющая поведения, представленная установкой на эквивалентность взаимного обмена, выражена сегодня значимо слабее.

Главным макросоциальным процессом в условиях институциональных перемен выступает адаптация. При этом вынужденные, пассивные формы адаптивного поведения доминируют по сравнению с добровольными, активно-достижительными формами. В зависимости от качественного уровня адаптации, также как и от приоритетности жизненных стратегий, меняются социально-экономические ориентации населения, его отношение к делению общества на богатых и бедных, выбор принципа индивидуализма или коллективизма. Степень адаптации, поведенческая стратегия и уровень активности людей, в свою очередь, зависят от их материального положения, полученного образования и возраста. Материальное благополучие, высокий уровень образования и возрастной фактор следует рассматривать как важнейшие ресурсы адаптации. Протестный тип социально-экономического поведения выражен весьма незначительно.

Анализ конкретных видов социально-экономического поведения населения (на рынке труда, финансовом рынке и рынке предметов потребления) свидетельствует о низком уровне жизни большинства населения и преимущественно вынужденном характере экономической активности. Превалирование вынужденности на фоне все большей адаптации населения Украины к рыночным условиям подтверждает не только внутреннюю противоречивость его поведенческой мотивации, но и неадекватность осуществляемых социально-экономических реформ потребностям и интересам людей.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Диалектика конечного и бесконечного в человеческой жизни и стремящейся к познанию ее закономерностей научной мысли предполагает непрерывность процесса познания, поиск ответов на постоянно возникающие новые вопросы, уточнение накопленных знаний. Завершение анализа становится началом новых исследований. При этом только критическая оценка сделанного позволяет ученому двигаться вперед, кропотливо отбирая и собирая воедино один за другим истинные зерна познания. Чем точнее наши представления о предмете исследования, тем легче они вписываются в общенаучную систему знаний и тем адекватнее воспринимаются другими науками, тем больше их практическая значимость как аналитического инструмента познания окружающего нас мира (во всей его полноте и сложности).

Радикальные институциональные перемены в экономической жизни, направленные на трансформацию социалистического украинского общества в капиталистическое, породили определенные противоречия между новыми частнособственническими отношениями и устоявшимися за годы советской власти ценностно-нормативной системой и поведенческими практиками большинства населения. Возникла объективная необходимость в адаптации людей к новым общественным порядкам и включении их в экономическую жизнь по новым правилам. Предметное поле данного монографического исследования сложилось как отклик экономической социологии на эту острую социальную проблему.

Теоретическая разработка понятия социально-экономического поведения, являющегося не только центральным понятием монографии, но и фундаментальной категорией экономической социологии в целом, подтвердила плодотворность и необходимость изучения социально-

экономического поведения населения с учетом социокультурного и институционального контекста, через анализ взаимосвязи поведения с экономической культурой и институтами. В теоретическом плане важна дальнейшая систематизация понятийного аппарата экономической социологии, смысловое уточнение и упорядочивание понятийных блоков, раскрывающих категории социально-экономического поведения, экономической культуры и институтов. По мнению автора, следует продолжить поиск конституирующих признаков социально-экономического поведения, провести сравнительный анализ его типов в условиях трансформации и относительной стабильности институциональных систем.

С точки зрения социокультурной динамики общества и возможности управления этим процессом, важно разобратся, какие из ментальных и культурных характеристик населения наследуются генетически, а какие формируются путем воспитания и обучения. Весьма актуальной остается разработка системы базовых показателей и интегрального индекса экономической культуры, что позволило бы не только четко определять уровень и качество этой культуры, но и отслеживать изменения, происходящие в нормативно-ценностной системе людей.

Анализ эмпирических данных, характеризующих социально-экономическое поведение населения в современных условиях, выявил преобладание вынужденных форм адаптивного типа поведения по сравнению с добровольными формами. Поскольку социально-экономическая адаптация населения к капиталистическим институтам хозяйствования продолжается, встает вопрос о критериях разграничения адаптивного и традиционно-нормативного типов поведения, вынужденности и добровольности выбора поведенческих практик, определения границы перехода адаптивно-институционализирующего поведения в окончательно адаптированное, институциональное.

Среди других направлений дальнейших исследований научной проблемы, поставленной в монографии, следует также выделить изучение влияния вызовов глобали-

зации и изменений социально-политической ситуации на поведение людей в экономической сфере. Конкретизацией и углублением социологического анализа социально-экономического поведения населения, рассматриваемого в качестве макросубъекта экономической деятельности, станет исследование социально-экономического поведения (и соответствующей культуры) у разных социальных групп, равно как и изучение конкретных видов экономического поведения и культуры.

В демократическом обществе, к созданию которого стремится Украина, мониторинг общественного мнения о происходящих социальных изменениях принципиально важен для разработки государственными органами эффективной и адекватной интересам большинства населения социально-экономической политики. В этом плане автор стремилась к тому, чтобы проведенное исследование отвечало трем основным функциям социологии как науки – научно-познавательной, политической и гражданской. Целью социологического познания должен стать поиск ответа не только на вопрос «Куда мы идем?», но и на более сложный вопрос «Куда мы должны идти?».

ЛИТЕРАТУРА

Введение

1. Соціологія: короткий енциклопедичний словник / Уклад. В.І.Волович, В.І.Тарасенко, М.В.Захарченко та ін.; за ред. В.І.Воловича. – К., 1998.
2. *Кравченко С.А.* Социологический энциклопедический англо-русский словарь. – М., 2002.
3. *Сорокин П.* Человек. Цивилизация. Общество. – М., 1992.
4. Американская социология. Перспективы. Проблемы. Методы. – М., 1972.
5. *Заславская Т.И.* О совершенствовании производственных отношений социализма и задачах экономической социологии // Заславская Т.И. Социетальная трансформация российского общества: Деятельностно-структурная концепция. – М., 2002. – С.18–40.

Глава I

1. Теоретико-методологические подходы к исследованию социально-экономического поведения в экономической социологии, взаимосвязь социального и экономического в теории и практике хозяйственной жизни рассматривались автором в следующих работах: *Ефременко Т.О.* Проблема взаимосвязи социально-экономического поведения и культуры в экономической социологии // Проблемы розвитку соціологічної теорії: Наукові доповіді і повідомлення I Всеукраїнської соціологічної конференції. – К., 2001. – С.343–348; *Ефременко Т.О.* Типологизация социально-экономического поведения населения Украины // Проблемы розвитку соціологічної теорії. Теоретичні проблеми змін соціальної структури українського суспільства : Наукові доповіді повідомлення II Всеукраїнської соціологічної конференції. – К., 2002. – С.234–239; *Ефременко Т.О.* Социально-экономическое поведение населения в условиях институцио-

- нальных перемен // Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства : Збірник наукових праць. – Харків, 2002. – С.342–346; *Ефременко Т.О.* Развитие социально-трудовых отношений в трансформирующемся обществе // Социально-экономические аспекты промышленной политики. Социально-трудовые отношения в современных экономических условиях : Сборник научных трудов. – Донецк, 2003. – Т. 1. – С.230–240; *Ефременко Т.О.* Диалектика социального и экономического в теории и практике хозяйственной жизни // Проблеми розвитку соціологічної теорії. Соціальні процеси в Україні : IV Всеукраїнська соціологічна конференція. – К., 2004. – С.140–143; *Ефременко Т.О.* Социально-экономическое поведение населения в условиях институциональных перемен (на примере Украины. – *Jefremenko T.O.* Social-economic Behaviour of Population under Institutional Changes (Ukrainian Experience)// *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy.* – Rzeszów, 2004. – P.67–77; *Суименко Е.И., Ефременко Т.О.* Homo economicus современной Украины: поведенческий аспект. – К., 2004; *Ефременко Т.О.* Взаимосвязь экономического и социального в теории и практике хозяйственной жизни // Соціальні виміри суспільства : Збірник наукових праць. – К., 2005. – Вип. 8. – С.56–69*.
2. *Маркс К.* Экономическая рукопись 1861–1863 годов // *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. – 2-е изд. – Т. 48. – М., 1980.
 3. *Мокляк Н.Н., Барков В.Ю.* и др. Социальные отношения: познание и совершенствование / Под ред. *Н.Н.Мокляка.* – К., 1990.
 4. *Кравченко С.А.* Социологический энциклопедический англо-русский словарь. – М., 2002.
 5. Соціологія: короткий енциклопедичний словник / За ред. *В.І.Воловича.* – К., 1998.
 6. *Полань К.* Экономика как институционально оформленный процесс // *Экономическая социология.* – 2002. – Т.3, № 2. – С.62–73. – Internet: www.ecsoc.msses.ru.
 7. *Смелсер Н., Сведберг Р.* Социологический подход к анализу хозяйства // *Западная экономическая социология : Хрестоматия*

* Здесь и далее автор публикаций *Т.О.Ефременко*, она же (с декабря 2007 года) – *Т.О.Петрушина*.

- тия современной классики / Сост., науч. ред. В.В.Радаев. – М., 2004. – С.27–58.
8. *Маркс К.* Тезисы о Фейербахе (Текст 1845 года) // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – 2-е изд. – Т. 42. – С.261–263.
9. *Маркс К.* Экономическо-философские рукописи 1844 года // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – 2-е изд. – Т. 42. – С.41–174.
10. *Веблен Т.* Теория праздного класса. – М., 1984.
11. *Сорокин П.* Человек. Цивилизация. Общество. – М., 1992.
12. *Поланьи К.* Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени. – СПб., 2002.
13. Американская социология. Перспективы. Проблемы. Методы. – М., 1972.
14. *Парсонс Т., Смелсер Н.* Хозяйство и общество // Западная экономическая социология : Хрестоматия современной классики. – М., 2004. – С.105–107.
15. *Сведберг Р.* Новая экономическая социология: что сделано и что впереди // Западная экономическая социология : Хрестоматия современной классики. – М., 2004. – С.111–130.
16. *Granovetter M.* Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness // American Journal of Sociology. – 1985. – Vol. 91, № 3. – P.481–510.
17. *Мюрдаль Г.* Современные проблемы «третьего мира». – М., 1972; *Нуреев Р.* Теории развития: институциональные концепции становления рыночной экономики // Вопросы экономики. – 2000. – № 6. – С.126–146.
18. *Зелизер В.* Создание множественных денег // Экономическая социология. – 2002. – Т.3, № 3. – С. 58–72. – Internet: www.ecsoc.msses.ru.
19. *Аболафия М.* Рынки как культуры: этнографический подход // Экономическая социология. – 2003. – Т.4, № 2. – С.63–72. – Internet: www.ecsoc.msses.ru.
20. *Dimaggio P.* Culture and Economy // The Handbook of economic sociology / Ed. by N.J.Smelser, R.Swedberg. – Princeton, 1994. – P.27–57.
21. *Нестеренко А.Н.* Экономика и институциональная теория / Под ред. Л.И.Абалкина. – М., 2002.
22. *Бурдьё П.* Формы капитала // Западная экономическая социология : Хрестоматия современной классики. – М., 2004. – С.517–536.

23. Коулман Д.С. Экономическая социология с точки зрения теории рационального выбора // Западная экономическая социология : Хрестоматия современной классики. – М., 2004. – С.159–181.
24. Хайек Ф.А. фон. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. – М., 1992.
25. Заславская Т.И., Рывкина Р.В. Социология экономической жизни: Очерки теории. – Новосибирск, 1991.
26. Заславская Т. Поведение массовых общественных групп как фактор трансформации общества // Мониторинг общественного мнения: Экономические и социальные перемены. – 2000. – № 6. – С.13–19.
27. Радаев В.В. Экономическая социология. Курс лекций. – М., 1998.
28. Верховин В.И. Экономическая социология. – М., 1998.
29. Промышленное предприятие и его люди: проблемы социально-экономического поведения / Под ред. В.М.Вороны, Е.И.Суименко. – К., 2001.
30. Ворона В.М., Пилипенко В.С., Тарасенко В.І. та ін. Економічна соціологія : Навчальний посібник / За ред. В.М.Вороны, В.С.Пилипенка. – К., 1997.
31. Гальчинский А. Экономическая наука: проблемы методологического обновления // Экономика Украины. – 2007. – № 3. – С.4–13.
32. Труд и социальное развитие : Словарь. – М., 2001.
33. Панарин А.С. Стратегическая нестабильность в XXI веке. – М., 2003.
34. Сорос Дж. Криза глобального капіталізму: (Відкрите суспільство під загрозою). – К., 1999.
35. Collins Cobuild English Dictionary. – S.l., 1995.
36. Алаев Э.Б. Социально-экономическая география: Понятийно-терминологический словарь. – М., 1983.
37. Заславская Т. Экономика сквозь призму социологии // Заславская Т.И. Социетальная трансформация российского общества: Деятельностно-структурная концепция. – М., 2002. – С.41–57.
38. Вебер М. Основные социологические понятия // Вебер М. Избранные произведения. – М., 1990.
39. Swedberg R. Markets as Social Structures // The Handbook of economic sociology / Ed. by N.J.Smelser, R.Swedberg. – Princeton, 1994. – P.255–282.

-
40. Интервью с Ричардом Сведбергом (Стокгольмский университет) // Экономическая социология. – 2001. – Т. 2, № 4. – С.6–12. – Internet: <http://www.ecsoc.msses.ru>.
41. *Верховин В.И., Зубков В.И.* Экономическая социология. – М., 2002.
42. *Беккер Г.С.* Экономический анализ и человеческое поведение // THESIS. Теория и история экономических и социальных институтов и систем. – 1993. – Т. 1., Вып. 1. – С.24–38.
43. *Александрова Т.Л.* Альтернативы экономического поведения: Человек в переходной экономике. – Екатеринбург, 2000.
44. *Радаев В.В.* Экономическая социология (к определению предмета) // Общественные науки и современность. – 1997. – № 3. – С.106–113.
45. *Веселов Ю.В.* Экономическая социология: История идей. – СПб., 1995.
46. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. – М., 1993.
47. *Сухорукова Н.Г.* Экономическое поведение: Учебное пособие. – Новосибирск, 2001.
48. Очерки экономической антропологии. – М., 1999.
49. *Lindenberg S.* An Assessment of the New Political Economy: its Potential for the Social Sciences and for Sociology in Particular // Sociological Theory. – 1985. – Spring. – P.99–113.
50. *Тамбовцев В.Л.* Опыт эмпирического исследования экономического поведения // Вестник Московского университета. Сер. 6: Экономика. – 1994. – № 3. – С.46–54.
51. *Эрроу К.* Информация и экономическое поведение // Вопросы экономики. – 1995. – № 5. – С.98–107.
52. *Соколова Г.Н.* Экономическая социология. – М.; Минск, 2000.
53. *Архипова Т.А.* Экономическое поведение в российском трансформирующемся обществе: сущность, черты, направления формирования : Автореф. дисс. ... канд. экон. наук. – Ростов-на-Дону, 2001.
54. *Шестовских Т.С.* Риск в структуре экономического поведения // Социологические исследования. – 1998. – № 5. – С.116–119.
55. *Ченцова С.В.* Развитие социально-трудовых отношений на основе рыночных моделей экономического поведения : Автореф. дисс. ... канд. экон. наук. – СПб., 2000.

56. *Полякова Н.В.* Экономическое поведение. – Иркутск, 1998.
57. *Слободской А.Л.* Экономическое поведение: социально-психологическое обоснование теоретической типологии. – СПб., 1994.
58. *Самборская Т.Г.* Экономическое поведение работников. – М., 1988.
59. *Заславская Т.* О совершенствовании производственных отношений социализма и задачах экономической социологии : Доклад на научном семинаре «Социальный механизм развития экономики» (Новосибирск, 1983) // Заславская Т.И. Социетальная трансформация российского общества: Деятельностно-структурная концепция. – М., 2002. – С.18–40.
60. *Левада Ю.А.* Социальные рамки экономического действия // Мотивация экономического действия : Сборник трудов / ВНИИСИ. – М., 1980. – Вып. 11. – С.79–85.
61. *Наумова Н.Ф.* О социологическом и экономическом подходах к трудовой мотивации // Мотивация экономического действия : Сборник трудов / ВНИИСИ. – М., 1980. – Вып. 11. – С.3–17.
62. *Гайденок П.П., Давыдов Ю.Н.* История и рациональность: Социология М.Вебера и веберовский ренессанс. – М., 1991.
63. *Шаститко А.* Модели рационального экономического поведения человека // Вопросы экономики. – 1998. – № 5. – С.53–67.
64. *Скоробогатов А.* Институты как фактор порядка и как источник хаоса: неинституционально-посткейнсианский анализ // Вопросы экономики. – 2006. – № 8. – С.102–118.
65. *Калинин Э., Чиркова Е.* Концепция постклассической экономической рациональности // Вопросы экономики. – 1998. – № 5. – С.68–78.
66. *Суименко Е.* Экономическое поведение: экспликация понятия и типологическая характеристика // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2002. – № 4. – С.168–188.
67. *Ашкерев А.Ю.* Экономическая и антропологическая интерпретации социального обмена // Социологический журнал. – 2001. – № 3. – С.71–87.
68. *Тернер Дж.* Структура социологической теории. – М., 1985.
69. *Наумова Н.Ф.* Социологические и психологические аспекты целенаправленного поведения. – М., 1988.
70. *Кондратьев Н.Д.* Основные проблемы экономической статистики и динамики. – М., 1991.

71. *Фромм Э.* Психоанализ и религия; Искусство любить; Иметь или Быть? – К., 1998.
72. *Олейник А.Н.* Институциональная экономика : Учебное пособие. – М., 2002.
73. *Верховин В.И.* Экономическое поведение как предмет социологического анализа // Социологические исследования. – 1994. – № 10. – С.120–126.
74. *Мертон Р.* Социальная теория и социальная структура (фрагменты) / Под ред. В.В.Танчера. – К., 1996.
75. *Левада Ю.* Человек недовольный: протест и терпение // Экономические и социальные перемены. Мониторинг общественного мнения. – 1999. – № 6. – С.7–13.
76. *Левада Ю.* Человек приспособленный // Экономические и социальные перемены. Мониторинг общественного мнения. – 1999. – № 5. – С.7–17.
77. *Пилипенко В.Е.* Социальная регуляция трудового поведения. – К., 1993.
78. *Рывкина Р.В.* Драма перемен. – М., 2001.
79. *Железняков Н.А.* Экономическое поведение населения России в период становления рыночных отношений : Автореф. дисс. ... канд. социол. наук. – М., 1996.
80. Экономическая активность. Формирование новых типов экономического поведения / Под ред. А.А.Иудина. – Н.Новгород, 2001.
81. *Marody M.* Three Polands: Strategies of Social Behavior // Polish Sociological Review. – 2000. – № 1(129). – P.3–16.

Глава II

1. Эти вопросы автор исследует в следующих работах: *Ефременко Т.* К вопросу об экономической культуре общества // Соціальні виміри суспільства. – К., 2003. – Вип. 6. – С.49–64; *Ефременко Т.О.* Социологическая теория экономической культуры // Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства. – Харків, 2004. – С.81–84; *Ефременко Т.* Экономическая культура как социологическое понятие // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2005. – № 3. – С.123–141; *Ефременко Т.* Экономическая ментальность украинского этноса // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2007. – № 2. – С.103–127; *Ефременко Т.* Экономическая куль-

- тура населения современной Украины (по материалам экспертного опроса) // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2006. – № 4. – С.174–194; *Ефременко Т.О.* Рівень економічної культури пересічного громадянина України (за даними експертного опитування) // Український соціум. – 2006. – № 1(12). – С.88–96.; *Ефременко Т.О.* Якісна характеристика економічної культури населення сучасної України (за даними експертного опитування) // Український соціум. – 2006. – № 3–4 (14–15). – С.132–145; *Ефременко Т.О.* Социогенез экономической культуры // Соціальні виміри суспільства. – Вип. 9. – К., 2006. – С.142–155; *Ефременко Т.О.* Показатели экономической ментальности населения современной Украины // Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства : У 2-х т. – Харків, 2006. – Т. 2. – С.177–183; Экономическая культура населения Украины / А.Г.Арсенко, И.В.Буров, В.М.Ворона, В.Л.Гирич, А.Н.Малюк, Т.О.Петрушина (Ефременко), В.Е.Пилипенко, В.С.Резник, Е.И.Суименко, Н.В.Толстых; под ред. В.М.Вороны, Е.И.Суименко – К., 2008.
2. *Дискин И.Е.* Социокультурный базис перестройки. – М., 1992.
 3. Модернизация в России и конфликт ценностей. – М., 1993.
 4. *Рих А.* Хозяйственная этика. – S.l., 1996.
 5. *Сен А.* Об этике и экономике. – М., 1996.
 6. *Dimaggio P.* Culture and Economy // The Handbook of Economic Sociology / Ed. by *N.J.Smelser, R.Swedberg.* – Princeton, 1994. – P.27–57.
 7. *Энгельс Ф.* Письмо Йозефу Блоху 21 [22] сентября 1890 г. // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – 2-е изд. – М., 1959. – Т. 37. – С.393–397.
 8. *Даль В.* Толковый словарь живого великорусского языка : В 4-х т. Т. 2. – М., 1978.
 9. Энциклопедический социологический словарь / Под ред. Г.В.Осипова. – М., 1995.
 10. *Сорокин П.* Человек. Цивилизация. Общество. – М., 1992.
 11. *Бурдьё П.* Формы капитала // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики. – М., 2004.
 12. *Парсонс Т.* О социальных системах / Под ред. В.Ф.Чесноковой, С.А.Белановского. – М., 2002.
 13. Словарь современной западной философии. – М., 1991.

14. *Поланьи К.* Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени. – СПб., 2002.
15. *Заславская Т.И., Рывкина Р.В.* Социология экономической жизни: Очерки теории. – Новосибирск, 1991.
16. *Боечко Н.* Экономическая культура: проблемы и тенденции развития. – СПб., 2005.
17. *Соколова Г.Н.* Экономическая социология : Учебник. – М.; Минск, 2000.
18. *Кузьминов Я.* Советская экономическая культура: наследие и пути модернизации // Вопросы экономики. – 1992. – № 3. – С.44–57.
19. *Зарубина Н.Н.* Социология хозяйственной жизни: проблемный анализ в глобальной перспективе : Учебное пособие. – М., 2006.
20. *Радаев В.В.* Рынок как идеальная модель и форма хозяйствования. К новой социологии рынков // Социологические исследования. – 2003. – № 9. – С.18–29.
21. *Ермоленко А.А.* Ассоциированные производители: труд как самодеятельность. – Воронеж, 1987.
22. *Рывкина Р.В.* Экономическая культура как память общества // Экономика и организация промышленного производства. – 1989. – № 1. – С.21–39.
23. *Гольц Г.А.* Культура и экономика: поиски взаимосвязей // Общественные науки и современность. – 2000. – № 1. – С.23–35.
24. *Попов В.Д.* Экономическое сознание: сущность, формирование и роль в социалистическом обществе. – М., 1981.
25. *Пономарев В.Д., Попов В.Д., Чичканов В.П.* Экономическая культура (сущность, направления развития). – М., 1987.
26. *Балкизов М.Х., Болотоков В.Х., Калашаров А.М.* Экономическое сознание нации. – Нальчик, 1997.
27. *Губерский Л., Андрущенко В., Михальченко М.* Культура. Идеология. Особистість: Методолого-світоглядний аналіз. – К., 2002.
28. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ) / Под ред. Р.М.Нуреева. – М., 2001.
29. *Hofstede G.H.* Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions, and Organizations Across Nations / Ed. by G.Hofstede. – Thousand Oaks; London; New Delhi, 2001.
30. *Антонович В.Б.* Погляди українофілів // Антонович В.Б. Моя сповідь. – К., 1995. – С.143–153.

31. Григорієв Н.Я. Українська національна вдача. – Вінніпег, 1941.
32. Кульчицький О. Український персоналізм. – Мюнхен; Париж, 1985.
33. Шерер Ж.-Б. Літопис Малоросії, або історія козаків-запорожців та козаків України, або Малоросії. – М., 2000.
34. Українці. – М., 2000.
35. Зибер Н.И. Очерки первобытной экономической культуры // Зибер Н.И. Избранные экономические произведения : В 2-х т. – М., 1959. – Т. 2.
36. Роузфилд С. Сравнительная экономика стран мира: Культура, богатство и власть в XXI веке. – М., 2004.
37. Зарубина Н.Н. Модернизация и хозяйственная культура (концепция М.Вебера и современные теории развития) // Социологические исследования. – 1997. – № 4. – С.46–54.
38. Федотова В.Г., Крос Ш. Православие, Вебер и новый русский капитализм // Общественные науки и современность. – 2006. – № 2. – С.41–51.
39. Основы социальной концепции русской православной церкви. – Internet: <http://www.russian-orthodox-church.org.ru/sd06r.htm>.
40. Коваль Т. Этика труда православия // Общественные науки и современность. – 1994. – № 6. – С.55–70.
41. Панарин А.С. Стратегическая нестабильность в XXI веке. – М., 2003.
42. Нуреев Р. Теории развития: институциональные концепции становления рыночной экономики // Вопросы экономики. – 2000. – № 6. – С.126–146.
43. Тарасенко В., Казанська І. Проблемна влада України // Українське суспільство 1992–2007. Динаміка соціальних змін / За ред. В.Ворони, М.Шульги. – К., 2007. – С.60–69.
44. Сікора В.Д. Національна ідея в економіці (українська перспектива). – К., 1999.
45. Заславская Т. Роль социологии в преобразовании России // Заславская Т.И. Социетальная трансформация российского общества: Деятельностно-структурная концепция. – М., 2002. – С.546–557.
46. Глобализация: человеческое измерение. – М., 2002.
47. Парте Ф.П. де ла. Европа на пороге XXI века // Европа на пороге XXI века: ренессанс или упадок? : Сборник статей / Под ред. Т.И.Пархалина. – М., 1998.

48. Human Development Report–2006. Beyond Scarcity: Power, Poverty and Global Water Crisis. – N.Y., 2006.
49. *Крымский С.Б.* Культурные архетипы, или Знание до познания // Природа. – 1991. – № 11. – С.70–75.
50. *Сорокин П.А.* Основные черты русской нации в двадцатом столетии // О России и русской философской культуре. Философы русского послеоктябрьского зарубежья. – М., 1990. – С.463–489.
51. Феномен нації: основи життєдіяльності / За ред. Б.В.Попова. – К., 1998.
52. *Грушевський М.* Виїмки з джерел до історії України-Руси. До половини XI віка. – Львів, 1895; *Грушевський М.* Хто такі українці і чого вони хочуть. – К., 1991; *Лука Ю.* Призначення України. – Л., 1992; *Сикорский И.А.* Русские и украинцы. – К., 1913; *Лосский Н.О.* «Характер русского народа». Диалог времен и народов. Фрагмент из книги // Старченко Н.Н. Мир, интуиция и человек в философии Н.О.Лосского. – М., 1991. – С.35–60; *Костомаров Н.И.* Две русские народности. – К; Харьков, 1991; *Антонович В.Б.* Погляди українофілів // Антонович В.Б. Моя сповідь. – К., 1995. – С.143–153; *Антонович В.Б.* Три національні типи народні // Антонович В.Б. Моя сповідь. – К., 1995. – С.90–101; *Руднев Я.И.* Наши народы. Малороссы. – С.-П., 1907; *Красильников Ф.С.* Малороссия и малорусы. – М., 1904.; Русины. Чтение для народа / Составил О.О.Пуцыкович. – СПб., 1898; Из записок украинца (1862 г.). – К., 1873; *Игнатенко П.І.* Український національний характер. – К., 1997; *Франко І.Я.* Децго про себе самого // Твори : У 20-ти т. – К., 1995. – Т.1; *Ломацький М.* Національна свідомість. – Лондон, 1952; *Григорійв Н.Я.* Українська національна вдача. – Вінніпег, 1941; *Гончаренко І.* Основи українського національного виховання. – Німеччина, 1959; *Пачовський В.* Українці як народ. – Нью-Йорк, 1917; *Чижевський Д.* Нариси з історії філософії на Україні. – Мюнхен, 1983; *Донченко О., Романенко Ю.* Архетипи соціального життя і політика (Глибинні регулятиви психополітичного повсякдення. – К., 2001; *Мороз О., Саєнко Ю.* Час інтелекту: сукупний український розум. – Л., 2002; *Мороз О.Г.* Модерна нація: українець у часі і просторі. – Л., 2001; *Лисяк-Рудницький І.* Україна між Сходом і Заходом // Історія філософії України. Хрестоматія. – К., 1999. – С.511–520; *Мірчук І.* Світо-

- гляд українського народу (спроба характеристики). – Прага, 1942; *Чижевський Д.* Культурно-історичні епохи. – Augsburg, 1978.
53. Енциклопедія етнокультурознавства. Понятійно-термінологічний інструментарій, концептуальні підходи. – К., 2001. – Ч. 1, Кн. 1.
54. *Присяжнюк Ю.П.* Ментальність українського селянства в умовах капіталістичної трансформації суспільства (друга половина XIX – початок XX століття) // Український історичний журнал. – 1999. – № 3. – С.23–33.
55. *Данилов В.В.* Из народной жизни в Малороссии. – S.l., 1909.
56. Українські народні прислів'я та приказки. – К., 1955.
57. Народ скаже – як зав'яже: Українські народні прислів'я, приказки, загадки, скоромовки. – К., 1985.
58. Скарбниця народної мудрості. – Харків, 2004.
59. *Горинь Г.* Приватна та громадська власність бойків другої половини XIX – початку XX ст. // Народознавчі зошити. – 1999. – № 3. – С.366–371.
60. *Лосский Н.О.* “Характер русского народа”. Диалог времен и народов. Фрагмент из книги // Старченко Н.Н. Мир, интуиция и человек в философии Н.О.Лосского. – М., 1991. – С.35–60.
61. *Зарубина Н.Н.* Социокультурные факторы хозяйственного развития: М.Вебер и современные теории модернизации. – СПб., 1998.
62. *Костомаров Н.И.* Две русские народности. – К.; Харьков, 1991.
63. *Антонович В.Б.* Погляди українофілів // Антонович В.Б. Моя сповідь. – К., 1995. – С.143–153.
64. *Луца Ю.* Призначення України. – Львів, 1992.
65. *Грушевський М.* Хто такі українці і чого вони хочуть. – К., 1991.
66. *Григорійв Н.Я.* Українська національна вдача. – Вінніпег, 1941.
67. *Сакада М.О.* Ставлення респондентів до змін у реформованому українському селі // Український соціум. – 2005. – № 1(6). – С.54–59.
68. *Пасхавер А.* Перманентная украинская революция. Эпизод 2007 // Зеркало недели. – 2007. – 6–12 октября.
69. *Шерер Ж.-Б.* Літопис Малоросії, або Історія козаків-запорожців та козаків України, або Малоросії. – К., 1994.

70. Данилов В.В. Из народной жизни в Малороссии. – S.l., 1909.
71. Сорос Дж. Криза глобального капіталізму: (Відкрите суспільство під загрозою). – К., 1999.
72. Демків О., Кондратик Л. Економічна моральність українського суспільства у загальноєвропейському та внутрішньо регіональному вимірі // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2007. – № 4. – С.5–37.
73. Руднев Я.И. Наши народы. Малороссы. – СПб., 1907.
74. Русины. Чтение для народа / Сост. О.О.Пудыкович. – СПб., 1898.
75. Апанович О. За плугом Господь іде. (Агрокультура українського селянства й козацтва в контексті ідей С.Подолінського та В.Вернадського). – S.l., 1999.
76. Тихонович В. Моральність у полі інструментальних цінностей // Українське суспільство. 1992–2007. Динаміка соціальних змін / За ред. В.Ворони, М.Шульги. – К., 2007. – С.312–317.
77. Карандашев В.Н. Концепция ценностей культуры Ш.Шварца: теория и методика. – Internet:http://victor.karandashev.ru/vk_docs/Karandashev_Culture_Values.pdf.
78. Магун В., Руднев М. Жизненные ценности населения: сравнение Украины с другими европейскими странами // Украинское общество в европейском пространстве / Под ред. Е.Головахи, С.Макеева. – К., 2007. – С.226–273.
79. Злобіна О. Ціннісні орієнтації української молоді в європейському контексті // Культура в сучасному українському суспільстві: стан та проблеми : Збірник матеріалів Всеукр. наук.-практич. конф. Київ. 6–7 червня 2008 р. – К., 2008. – С.95–102.
80. Суименко Е.И., Ефременко Т.О. Homo economicus современной Украины: Поведенческий аспект. – К., 2004.

Глава III

1. Общая характеристика институционального подхода в экономической социологии и отдельные аспекты институционального механизма формирования социально-экономического поведения населения были рассмотрены в следующих авторских работах: *Ефременко Т.О.* Адаптация населения к новым экономическим институтам // Проблемы розвитку соціологічної теорії. Трансформація соціальних інститутів та інституціональної структури суспільства : Наукові доповіді і повідомлення

- III Всеукраїнської соціологічної конференції. – К., 2003. – С.326–329; *Єфременко Т.* Сприйняття інститутів ринку населенням України // Україна–2002. Моніторинг соціальних змін / За ред. В.Ворони, М.Шульги. – К., 2002. – С.94–107; *Єфременко Т.* Пересічний українець: homo economicus чи homo socius? // Українське суспільство 1994–2004. Моніторинг соціальних змін / За ред. В.Ворони, М.Шульги. – К., 2004. – С.122–130; *Єфременко Т.* Зміни в економічній культурі населення за часи капіталізації України // Українське суспільство 1994–2005. Динаміка соціальних змін / За ред. В.Ворони, М.Шульги. – К., 2005. – С.212–222; *Єфременко Т.О.* Зміни ціннісних орієнтацій населення в економічній сфері за роки інституційних трансформацій: внутрішньогенераційна динаміка // Українське суспільство 1992–2006. Соціологічний моніторинг / За ред. В.Ворони, М.Шульги. – К., 2006. – С.129–138; *Єфременко Т.О.* Інституціональний підхід в економічній соціології // Соціальні виміри суспільства : Збірник наукових праць. – К., 2006. – Вип. 10. – С.162–177; *Петрушина (Єфременко) Т.О.* Економічні інститути в теорії і практиці господарювання // Соціальні виміри суспільства : Збірник наукових праць. – К., 2008. – Вип. 11. – С.202–218.
2. *Тарасенко В.И.* Социология потребления: методологические проблемы. – К., 1993.
3. *Войтович С.* Проблема социальных институтов в социологии // Социология: теория, методы, маркетинг. – 1999. – № 2. – С.151–165.
4. *Чернецкий Ю.* Современный институционализм как направление социологического теоретизирования // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2003. – № 2. – С.33–45.
5. *Іващенко О.* Новий інституціоналізм в економічній соціології // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2003. – № 1. – С.60–70.
6. *Макеев С.* Социальные институты: классические трактовки и современные подходы к изучению // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2003. – № 4. – С.5–20.
7. *Матусевич В.* Социальный институт: функция, генезис, структура // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2004. – № 4. – С.43–56.
8. *Головаха Е., Панина Н.* Постсоветская деинституционализация и становление новых институтов в украинском обществе // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2001. – № 4. – С.5–22.

9. Проблеми розвитку соціологічної теорії. Трансформація соціальних інститутів та інституціональної структури суспільства : Наукові доповіді і повідомлення III Всеукраїнської соціологічної конференції. – К., 2003.
10. Інституційна архітектура та механізми економічного розвитку: Матеріали наукового симпозиуму. – Харків, 2005.
11. *Ходжсон Дж.* Экономическая теория и институты. Манифест современной институциональной теории. – М., 2003.
12. *Эггертссон Т.* Экономическое поведение и институты. – М., 2001.
13. Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу. – М., 2002.
14. *Олейник А.Н.* Институциональная экономика : Учебное пособие. – М., 2002.
15. *Нуреев Р.М.* Институционализм: вчера, сегодня и завтра // Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу. – М., 2002. – С.4–18.
16. Интервью с Р.Сведбергом // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2003. – № 1. – С.144–151.
17. *Дюркгейм Э.* О разделении общественного труда. Метод социологии. – М., 1991.
18. *Радаев В.* Новый институциональный подход и деформализация правил в российской экономике // Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу. – М., 2002. – С.157–209.
19. *Радаев В.* Основные направления развития современной экономической социологии // Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу. – М., 2002. – С.3–15.
20. *Тарасенко В.І.* Інституціональний підхід у структурній соціології // Проблеми розвитку соціологічної теорії. Трансформація соціальних інститутів та інституціональної структури суспільства: Наукові доповіді і повідомлення III Всеукраїнської соціологічної конференції. – К., 2003. – С.54–58.
21. *Глотов М.Б.* Социальный институт: определение, структура, классификация // Социологические исследования. – 2003. – № 10. – С.13–19.
22. *Иншаков О.В.* Экономические институты и институции: к вопросу о типологии и классификации // Социологические исследования. – 2003. – № 9. – С.42–51.

23. *Ходжсон Дж.* Какова сущность институциональной экономической теории?. – Интернет: <http://ie.boom.ru/Referat/Hodgson.htm>.
24. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М., 1997.
25. *Норт Д.* Вклад неоинституционализма в понимание проблем переходной экономики. – Интернет: <http://ie.boom.ru/Referat/North.htm>.
26. *Кирдина С.Г.* Институциональные матрицы и развитие России. – Новосибирск, 2001.
27. *Поланы К.* Экономика как институционально оформленный процесс // Экономическая социология. – 2002. – Т.3, № 2. – С. 62–73. – Internet: <http://www.ecsoc.msses.ru>.
28. *Веблен Т.* Теория праздного класса. – М., 1984.
29. *Каптерев А.* Культурная эволюция и межстрановые взаимодействия // Промышленная политика и международные отношения : Сборник статей : В 2-х кн. / Под ред. Ю.В.Кузнецова. – Кн. 2: Международные отношения. – Челябинск, 2005.
30. *Даль В.* Толковый словарь живого великорусского языка : В 4-х т. – М., 1978. – Т. 2.
31. *Даль В.* Толковый словарь живого великорусского языка : В 4-х т. – М., 1978. – Т. 3.
32. *Даль В.* Толковый словарь живого великорусского языка : В 4-х т. – М., 1980. – Т. 4.
33. *Парсонс Т.* О структуре социального действия. – М., 2000.
34. *Маркс К.* Нищета философии. Ответ на «Философию нищеты» господина Прудона // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – 2-е изд. – Т.4. – С.65–185.
35. *Здравомыслов А.Г.* Потребности. Интересы. Ценности. – М., 1986.
36. *Энгельс Ф.* Людвиг Фейербах и конец классической немецкой философии // Маркс К, Энгельс Ф. Соч. – 2-е изд. – Т.21. – С.269–317.
37. *Аройо Ж.* Экономические противоречия при социализме. Сущность, проявления, разрешение. – М., 1984.
38. Большая советская энциклопедия. – М., 1958. – Т. 36.
39. *Vunberg V.* Rules and Choice in Economics. – L., 1994.
40. *Ручка А.А.* Социальные ценности и нормы (Некоторые теоретические и прикладные вопросы социологического анализа). – К., 1976.

41. *Абушенко В.Л.* Норма // Социология : Энциклопедия. – Минск, 2003. – С.643.
42. *Кравченко А.И., Тюрина И.О.* Социология управления: фундаментальный курс. – М., 2004.
43. *Смелзер Н.* Социология. – М., 1994.
44. *Лапин Н.И.* Пути России: социокультурные трансформации. – М., 2000.
45. *Бабосов Е.М., Сапелкин Е.П.* Социология: учебно-методологический комплекс. – Минск, 2001.
46. *Нельсон Р., Уинтер С.* Эволюционная теория экономических изменений. – М., 2002.
47. *Андрианов В.* Теория саморегуляции рыночной экономики // Социально-экономические модели в современном мире и путь России. Кн.1: Трансформация постсоциалистического общества / Под ред. К.Микульского. – М., 2003. – С.89–123.
48. *Мизес Л. фон.* Человеческая деятельность. – М., 2000.
49. *Нестеренко А.Н.* Экономика и институциональная теория / Под ред. Л.И.Абалкина. – М., 2002.
50. *Радаев В.* Формирование новых российских рынков: трансакционные издержки, формы контроля и деловая этика. – М., 1998.
51. *Штомпка П.* Социология. Анализ современного общества. – М., 2005.
52. *Полтерович В.М.* Трансплантация экономических институтов. – Internet: <http://rusref.nm.ru/polt.htm>.
53. *Кирдина С.Г.* Экономические институты России: материально-технологические предпосылки развития // Общественные науки и современность. – 1999. – № 6. – С.36–45.
54. *Грановеттер М.* Экономические институты как социальные конструкты: рамки анализа // Журнал социологии и социальной антропологии. – 2004. – Т. VII, № 1(25). – С.76–89.
55. *Fligstein N.* Markets as Politics: A Political-Cultural Approach to Market Institutions // American Sociological Review. – 1996. – Vol.61. No. 4. – P. 656–673.
56. *Олейник А.Н.* Конституция российского рынка: согласие на основе пессимизма? // Социологические исследования. – 2003. – № 9. – С.30–41.
57. *Якубенко В.Д.* Базисні інститути у трансформаційній економіці : Автореф. дис. ... д-ра екон. наук. – К., 2005.

58. *Клейнер Г.Б.* Особенности процессов формирования и эволюции социально-экономических институтов в России. – М., 2001.
59. *Валовой Д.В.* Блеск и нищета политэкономии. – М., 2003.
60. *Ойкен В.* Основные принципы экономической политики. – М., 1995.
61. *Радаев В.В.* Рынок как идеальная модель и форма хозяйствования. К новой социологии рынков // Социологические исследования. – 2003. – № 9. – С.18–29.
62. *Амосов А.И.* Социально-экономическая эволюция России. – М., 2004.
63. *Пахомов Ю.* Модели экономических трансформаций: мирохозяйственный и цивилизационный опыт для Украины // Пахомов Ю.Н., Крымский С.Б., Павленко Ю.В. и др. Цивилизационные модели современности и их исторические корни / Под ред. Ю.Н.Пахомова. – К., 2002. – Гл.8.– С.390–442.
64. *Бураковский И., Новицкий В.* Экономические преобразования в Украине // Политические и экономические преобразования в России и Украине. – М., 2003. – С.73–113.
65. *Апокин И.А.* Реформы в России. – М., 2003.
66. *Суименко Е.И.* Капитализм в нашем доме. Взгляд сквозь призму теории и социальной эмпирии. – К., 2007.
67. Премьер известный и неизвестный: Воспоминания о А.Н.Косыгине / Сост. Т.И.Фетисов. – М., 1997.
68. *Валовой Д.* Ослепленные властью. Экономическая повесть. – М., 2002.
69. *Кучма Л.* Украина – не Россия. – М., 2003.
70. *Иваненко Е.* Село, крестьяне и аграрная реформа: украинский вариант // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2007. – № 2. – С.128–149.
71. *Чухно А.* Хозяйственный механизм и пути его совершенствования на современном этапе // Экономика Украины. – 2007. – № 4. – С.36–42.
72. *Мамутов В.* О сочетании госрегулирования и рыночной саморегуляции // Экономика Украины. – 2006. – № 1. – С.59–65.
73. *Чаусовський О.М.* Економічні інститути: зміст і реформування у транзитивній економіці : Автореф. дис. ... д-ра екон. наук. – Донецьк, 2003.
74. *Чухно А.* Хозяйственный механизм и пути его совершенствования на современном этапе // Экономика Украины. – 2007. – № 3. – С.60–67.

75. *Хмелько В.* Макросоціальні зміни в українському суспільстві за роки незалежності // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2003. – № 1. – С.5–23.
76. *Панарин А.С.* Стратегическая нестабильность в XXI веке. – М., 2003.
77. *Буравой М.* Великая инволюция: реакция России на рынок. – Internet: <http://ecsocman.edu.ru/images/pubs/2004/03/27/0000152866/burawoy15.pdf>.
78. *Кастельс М.* Информационная эпоха: экономика, общество и культура. – М., 2000.
79. *Сорос Дж.* Криза глобального капіталізму: (Відкрите суспільство під загрозою). – К., 1999.
80. 10.01.2006. Экономическая свобода Украины... – Internet: <http://www.diamatik.org/ecsvobua.htm>.
81. *Білорус О., Павловський М.* Прийде судний день на кримінальних олігархів // Голос України. – 2000. – № 18.
82. *Будкин В.* Постсоциалистическая трансформация собственности // Экономика Украины. – 2007. – № 2. – С.39–44.
83. *Міхеева О.К., Холод Н.М.* Корупція як чинник закріплення бідності в українському суспільстві (політичний та економічний аспекти) // Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства : Збірник наукових праць. – Харків, 2004. – С.196–201.
84. *Мижей К.* Экономические реформы в Украине: время новой волны... // Зеркало недели. – 2004. – № 28(503). – 17–23 июля.
85. *Куценко О.* Украина в трансформационных процессах: Quo vadis? // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2007. – № 1. – С.18–32.
86. Internet: <http://www.dif.org.ua/doc.php?74&id=200204071920&action=doc>.
87. *Злобіна О.* Особистість як суб'єкт соціальних змін. – К., 2004.
88. *Паніна Н.* Українське суспільство 1992–2006: соціологічний моніторинг. – К., 2006.
89. *Вергунов В.* Природа-мать, когда б таких людей ты иногда не посылала миру, заглохла б нива жизни... // Зеркало недели. – 2007. – № 37 (666). – 6–12 октября.
90. *Сакада М.О.* Ставлення респондентів до змін у реформованому українському селі // Український соціум. – 2005. – № 1. – С.54–59.

91. Аграрна реформа в Україні (соціологічна діагностика). – К., 1998.
92. Душенко К.В. Большая книга афоризмов. – М., 2003.
93. Сакада М.О. Розпаювання землі: міфи і реальність // Соціальні виміри суспільства. – К., 2007. – Вип. 10. – С.202–211.
94. Лерман Ц., Седик Д., Пугачев Н. Оценки последствий реформирования сельскохозяйственных предприятий // Экономика Украины. – 2007. – № 6. – С.59–68.
95. Суименко Е.И., Ефременко Т.О. Номо економікус современной Украины. Поведенческий аспект. – К., 2004.
96. Статистичний щорічник України за 2006 рік. – К., 2007.
97. США, Швейцария и Дания возглавили рейтинг ВЭФ по индексу конкурентоспособности. – Internet: <http://www.quote.com.ua/news87869.html>.
98. Гранина В. Стабильность посредственности – Internet: <http://www.vovremya.info/?art=1202224153>.
99. Freedom in the World 2007 Subscores. – Internet: <http://www.freedomhouse.org/template.cfm?page=372&year=2007>.
100. Экономическая теория : Учебник / Под ред. В.И.Видяпина, А.И.Добрынина, Г.П.Журавлевой и др. – М., 2003.
101. Капелюшников Р. Право собственности (очерк современной теории) // Отечественные записки. – 2004. – № 6 (21). – Internet: <http://www.strana-oz.ru/?numid=21&article=979>.
102. Холодков В.Г. Эволюция форм собственности в России на рубеже веков // Вестник Московского Университета. – Сер. 6: Экономика. – 2007. – № 1. – С.54–69.
103. Предприниматель Украины. Эскизы к социальному портрету. – К., 1995.
104. Лобанова А.С. Феномен соціальної мімікрії. – К., 2004.
105. Приватизационные процессы в Украине: оценки и позиции граждан (Материалы заседания круглого стола). – К., 1999.
106. Промышленное предприятие и его люди: проблемы социально-экономического поведения. – К., 2001.
107. Грищенко К.К., Рудницька Т.М. Власник в Україні: завдяки чи всупереч приватизації // Українське суспільство: десять років незалежності (соціологічний моніторинг та коментар науковців) / За ред. В.Ворони, М.О.Шульги. – К., 2001. – С.30–36.
108. Сіренко В.Ф. Інтереси і влада. – К., 2006.
109. Гальчинский А. Собственность, какая она есть. Сможем ли преодолеть глубокую деформированность? // Зеркало недели. – 2000. – №38 (311). – 30 сентября – 6 октября.

110. Горбачик А. Восприятие экономических изменений и стратегии выживания домохозяйств // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2001. – № 4. – С.23–45.
111. Резник В. Состояние социальной легитимности частной собственности как предмет эмпирического социологического анализа // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2007. – № 2. – С.70–102.
112. Вишняк О.І. Соціокультурна динаміка політичних регіонів України. Соціологічний моніторинг: 1994–2006. – К., 2006.

Глава IV

1. Анализ эмпирических данных, характеризующих социально-экономическое поведение населения, содержится в таких работах автора: *Ефременко Т.О.* Социально-статусная характеристика работников, управляющих и собственников предприятия // Промышленное предприятие и его люди: проблемы социально-экономического поведения. – К., 2001. – С.32–54; *Ефременко Т.О.* Фінансова поведінка населення України // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2002. – № 2. – С.165–175; *Ефременко Т.О.* Фондовый рынок Украины с позиций экономической социологии // Соціальні виміри суспільства : Збірник наукових праць. – К., 2001. Вип. 5. – С.237–258; *Ефременко Т.О.* Поведінкові стратегії і соціально-економічна адаптація населення // Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України. – 2003. – № 4. – С.139–145; *Ефременко Т.* Якісні характеристики працездатного населення України // Українське суспільство–2003. Соціологічний моніторинг / За ред. В.Ворони, М.Шульги. – К., 2003. – С.29–39; *Ефременко Т.О.* Трудоспособность и занятость: основные показатели и тенденции в современной Украине // Соціальні виміри суспільства : Збірник наукових праць. – К., 2004. – Вип. 7. – С.163–177; *Ефременко Т.О., Леонов В.В.* Поведение населения на рынке банковских услуг Украины // Социальные технологии: актуальные проблемы теории и практики : Международный межвузовский сборник научных работ. – Запорожье, 2006. – Вып. 32. – С.265–275; *Суйменко Є., Петрушина (Ефременко) Т.* Споживання як віддзеркалення

- реального рівня життя людей в сучасній Україні // Українське суспільство 1992–2007. Динаміка соціальних змін / За ред. В.Ворони, М.Шульги. – К., 2007. – С.220–233.
2. *Мочерний С.В.* Основи економічних знань: запитання і відповіді. – К., 1996.
 3. *Чепурко Г.І.* Зайнятість населення України: зміни і тенденції. – К., 2007.
 4. *Онiкiєнко В.В., Коваленко Н.І.* Продуктивна зайнятість: зміст, актуальні проблеми і шляхи досягнення. – К., 1999.
 5. Статистичний щорічник України за 2006 рік. – К., 2007.
 6. Праця дітей в Україні за I квартал 1999 р. : Статистичний бюлетень. – К., 1999.
 7. *Герасимчук В.І.* Інституціональні перетворення та їх вплив на зайнятість населення. – К., 1999.
 8. *Бойко Н.* Социальный контроль и демократизация общества. – К., 2007.
 9. *Головаха Є., Панiна Н.* Динаміка соціального самопочуття населення України: 1995–2006 // Українське суспільство 1992–2006. Соціологічний моніторинг / За ред. В.Ворони, М.Шульги. – К., 2006. – С.201–210.
 10. *Мокряк В.Л., Руг Я., Лобанова А.С.* Современные тенденции на рынках труда Украины и Польши. – Кривой Рог, 2002.
 11. *Іващенко О.* Працюючі не за фахом: спроба соціологічного аналізу // Українське суспільство 1992–2007. Динаміка соціальних змін / За ред. В.Ворони, М.Шульги. – К., 2007. – С.180–184.
 12. *Скрипниченко М.І.* Становлення ринку праці в Україні: міжнародні порівняння // Вісник Інституту економічного прогнозування. – 2002. – № 2. – С.17–23.
 13. *Карпачова Н.І.* Стан дотримання та захисту прав громадян України за кордоном: Спеціальна доповідь уповноваженого Верховної Ради України з прав людини. – К., 2003.
 14. *Прибиткова І.* Статусні передумови трудової міграції з України // Українське суспільство 1992–2007. Динаміка соціальних змін / За ред. В.Ворони, М.Шульги. – К., 2007. – С.185–193.
 15. *Богиня Д.* Ринок праці і економічна поведінка працівників // Україна: аспекти праці. – 1995. – № 5–6. – С.3–6.
 16. *Яременко О., Комарова Н.* Деякі поведінкові орієнтації населення великих міст України на ринку праці // Україна: аспекти праці. – 1995. – № 3–4. – С.66–70.

17. *Куценко О.* Украина в трансформационных процессах: Quo vadis? // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2007. – № 1. – С.18–32.
18. *Суцменко Е., Семашко А., Сакада Н.* Особенности трудоустройства столичной молодежи Украины // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2003. – № 2. – С.160–183.
19. Основы экономической теории : Учебник / Под ред. С.В.Мочерного. – К., 2000.
20. *Савлук М.І.* Грошово-кредитний механізм політики економічного зростання // Україна на порозі ХХІ століття: уроки реформ та стратегія розвитку : Матеріали наукової конференції. – К., 2001. – С.193–197.
21. *Мороз А.М.* Проблеми розвитку банківської системи України // Україна на порозі ХХІ століття: уроки реформ та стратегія розвитку. Матеріали наукової конференції. – К., 2001. – С.267–269.
22. *Шамшетдінов Ю.М., Столяров Г.С.* Стан інформаційного ринку України та місце Держкомстату на ньому // Статистика України. – 2001. – № 1. – С.57–61.
23. *Розмаинский И.В.* Ограниченность методологического индивидуализма, общественная идеология и коллапс инвестиций в России. – Internet: <http://ie.boom.ru/Rozmainsky/irozmain.htm>.
24. Internet: http://www.bank.gov.ua/Rada_NBU/resolution_21.htm.
25. Доверие населения к банкам... – Internet: <http://www.ufs.kiev.ua/news/news.php?NewsID=91021>.
26. *Ивашиненко Н.И.* Механизм взаимодействия на финансовом рынке России: население и финансовые структуры // Экономическая социология. – 2001. – Т.2, № 3. – Internet: <http://www.ecsoc.msses.ru>.
27. *Головаха Е.И.* Трансформирующееся общество. Опыт социологического мониторинга в Украине. – К., 1996.
28. *Головаха Є., Горбачик А., Паніна Н.* Україна та Європа: результати міжнародного порівняльного соціологічного дослідження. – К., 2006.
29. *Горбачик А.* Восприятие экономических изменений и стратегии выживания домохозяйств // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2001. – № 4. – С.23–45.
30. *Толстих Н.В.* Соціальні стандарти життя в оцінках населення України // Український соціум. – 2005. – № 5–6. – С.87–91.

Содержание

Введение	3
Глава первая. Социально-экономическое поведение как предмет экономической социологии	15
1.1. Взаимосвязь социального и экономического в функционировании общественных отношений	15
1.2. Социологическая экспликация социально-экономического поведения	45
1.3. Типологизация социально-экономического поведения	85
Глава вторая. Экономическая культура как фактор социально-экономического развития и регулятор поведения населения в хозяйственной сфере	104
2.1. Экономическая культура как социологическое понятие	105
2.2. Социогенез экономической культуры	136
2.3. Экономическая ментальность	158
2.4. Экономическая культура населения Украины	200
Глава третья. Институциональный механизм формирования социально-экономического поведения	227
3.1. Институциональный подход в экономической социологии	228
3.2. Социальные институты как регуляторы социального поведения	244
3.3. Экономические институты	294
3.4. Институциональные перемены в экономической жизни: от плановой к рыночной экономике	314
3.5. Изменение отношений собственности и их восприятие населением	363

Глава четвертая. Поведенческие практики населения	401
4.1. Поведенческие стратегии и социально-экономическая адаптация населения	401
4.2. Трудоспособность и занятость населения Украины	420
4.3. Финансовое поведение населения	450
4.4. Поведение населения в сфере потребления как отражение реального уровня жизни	476
Выводы	491
Заключение	508
Литература	511

Contents

Introduction	3
Chapter one. Social-economic behaviour as a subject of economic sociology	15
1.1. Interrelation between social and economic in public relations functioning	15
1.2. Sociological explication of social-economic behaviour	45
1.3. Typology of social-economic behaviour	85
Chapter two. Economic culture as a factor of social-economic development and a regulator of population's behaviour in economic sphere	104
2.1. Economic culture as sociological concept	105
2.2. Socio-genesis of economic culture	136
2.3. Economic mentality	158
2.4. Economic culture of Ukrainian population	200
Chapter three. Institutional mechanism of social-economic behaviour forming	227
3.1. Institutional approach in economic sociology	228
3.2. Social institutions as regulators of social behaviour	244
3.3. Economic institutions	294
3.4. Institutional changes in economic life: from planned to market economy	314
3.5. Change of property relations and their perception by population	363

Chapter four. Behaviour practices of population	401
4.1. Behaviour strategies and social-economic adaptation of population	401
4.2. Labour force and employed population in Ukraine	420
4.3. Financial behaviour of population	450
4.4. Population's behaviour in the consumption sphere as a reflection of the real living standard	476
Conclusions	491
Afterword	508
Literature	511

Наукове видання

Петрушина Тетяна Олегівна

**СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ПОВЕДІНКА
НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ В УМОВАХ
ІНСТИТУЦІЙНИХ ЗМІН**
(російською мовою)

Відповідальна за випуск *Т.Загороднюк*
Редактор *С.Гващенко*
Коректор *Л.Тютюнник*
Комп'ютерна верстка *І.Данилюк*

Підписано до друку 27.11.2008 р. Формат 60x84/₁₆. Папір офс. № 1.
Друк офсетний. Ум.др.арк. 34. Замов. № . Наклад 300.

Видруковано з оригінал-макета, виготовленого в комп'ютерному комплексі
Інституту соціології НАН України. 01021, Київ-21, вул. Шовковична, 12

Видавництво "Стилос"
04070, Київ-70, Контрактова пл., 7
Свідоцтво Держкомінформу України (серія ДК № 150 від 16.08.2000 р.)

Надруковано ТОВ "Поліграфічний центр "Фоліант".
04176, Київ-76, вул. Електриків, 26.
Свідоцтво Держкомінформу України (серія ДК № 149 від 16.08.2000 р.)

НАША РЕКЛАМА

Сучасна технологія опрацювання й аналізу даних соціологічних і маркетингових досліджень — OCA New Line

Серед усіх завдань, що їх необхідно розв'язувати в процесі проведення маркетингового або соціологічного дослідження, одним із найбільш трудомістких та складних є *опрацювання й аналіз даних*.

Ця робота передбачає непрості операції із великими обсягами інформації (опитування тисяч респондентів, спостереження за сотнями торгових точок упродовж року тощо), а також застосування статистичних методів аналізу інформації.

Інструментарій, застосовуваний для цього, передбачає такі основні характеристики:

- забезпечувати можливість простого розподіленого ведення зібраної в процесі проведення дослідження інформації;
- уможлиблювати здійснення автоматичного логічного контролю отримуваної інформації;
- надавати можливість селекції даних за довільними вимогами та обмеженнями на наявну інформацію;
- мати механізми перетворення даних;
- мати широкий спектр можливостей статистичного аналізу даних;
- уможлиблювати експорт-імпорт даних у формати інших популярних програмних пакетів.

Крім основних характеристик конче важливими, особливо в наш час, є такі вимоги до технологій опрацювання й аналізу даних:

- робота з масивами нестандартної структури, такими як трекінгові або щоденникові дослідження;
- можливість роботи в реальному часі з масивами даних, що мають сотні тисяч об'єктів дослідження;
- прості й зручні для фахівця з опрацювання даних механізми перетворення даних;
- простий і зрозумілий для фахівця з аналізу даних інтерфейс;

- автоматизація підготовки звітів складної структури з можливістю автоматичної побудови готових звітів на підставі нових даних;
- можливість простого імпорту результатів (таблиць, графіків, схем, карт) у стандартні оболонки MS Office;
- можливість статистичного аналізу даних, отриманих за допомогою різних технологій (незалежність від форматів даних);
- уведення даних за допомогою різноманітних пристроїв (телефон, “надолонні” комп’ютери тощо).

На сайті <http://www.oca.com.ua> подано одну з небагатьох відкритих технологій опрацювання й аналізу даних маркетингових і соціологічних досліджень, якою можуть користуватися соціологи та маркетологи в Україні — OCA New Line.

Робота над програмними технологіями опрацювання даних OCA триває від 1989 року. Нині ці розробки використовують у різноманітних сферах, пов’язаних зі збиранням та опрацюванням даних. Це, зокрема, проведення соціологічних, маркетингових досліджень різної складності (як кількісних, так і якісних), аналіз баз даних, отримуваних компаніями від торгових представників, впорядкування роботи з клієнтами (CRM) та багато чого іншого.

Увесь цей час автори технології OCA брали участь у проєктах різного спрямування та складності зі збирання й аналізу даних (від фокус-груп до загальнонаціональних екзит-полів). Завдяки цьому головною метою розробки стало створення продукту, зрозумілого і зручного для кінцевого користувача, що максимально полегшує йому маніпуляції із даними та обчислення. Наприклад, створено можливість виведення таблиць і графіків, отримуваних у результаті обчислень, одразу в MS Excel або MS Power Point — найпопулярніші й узвичаєні нині програми для роботи з таблицями та звітами. Розроблено систему побудови інтерактивних графічних звітів. Реалізовано можливість для роботи з анкетами, що мають складну структуру.

Крім інтуїтивно зрозумілого інтерфейсу програми, що становлять цю технологію, включають елементи експертних систем, які допомагають аналізувати дані й попереджають людини про хибні дії.

ОСА є цілком вітчизняною розробкою. А відтак усі її складові програмні продукти й методичні матеріали немає потреби перекладати.

Компанія Бюро статистичного аналізу забезпечує супровід усіх програмних продуктів, консультує користувачів щодо проведення досліджень і аналізу даних, надає можливість безкоштовного отримання найостанніших версій програм упродовж усього терміну обслуговування.

Крім того, Ви завжди можете поспілкуватися безпосередньо з розробниками, звернувши їхню увагу на те, як можна доопрацювати наявні продукти. Автори завжди цінують ідеї користувачів з поліпшення програм, адже саме вони найчастіше сприяють виникненню найбільш цікавих і затребуваних розробок.

Пам'ятайте, правильний вибір програмного забезпечення допоможе Вам не лише пришвидшити і спростити роботу, а й заощадити кошти, бо всі ці розробки значно дешевші за західні аналоги.

Автори технології ОСА New Line :

Горбачик Андрій Петрович, кандидат фізико-математичних наук, старший науковий співробітник ІС НАНУ, в.о. завідувача кафедри методології та методів соціологічних досліджень факультету соціології й психології Київського національного університету імені Тараса Шевченка,

Горбачик Олексій Андрійович, аспірант кафедри соціології Національного університету “Києво-Могилянська академія”.

За додатковою інформацією звертайтеся до **Наталії Олександрівни Гасаненко**, (info@osa.com.ua), тел.: 8-067-402-38-71.

Паніна Н.В.
ВИБРАНІ ПРАЦІ З СОЦІОЛОГІЇ
(у 3-х томах)

ТОМ 1 ПИТАННЯ ТЕОРІЇ, МЕТОДОЛОГІЇ,
ТЕХНОЛОГІЇ СОЦІОЛОГІЧНОГО
ДОСЛІДЖЕННЯ ТА ПРОФЕСІЙНОЇ ЕТИКИ

Розділ I Технологія і методологія соціології

Розділ II Технологія соціологічного дослідження.
Курс лекцій

Розділ III Професійна етика соціолога

Додатки: Кодекс професійної етики соціолога САУ
Список публікацій Н.В.Паніної

ТОМ 2 МЕТОДИ СОЦІОЛОГІЧНОГО
ДОСЛІДЖЕННЯ, ЗАСТОСУВАННЯ
СОЦІОЛОГІЧНИХ ТЕСТІВ
У МАСОВИХ ОПИТУВАННЯХ

Розділ I Спосіб життя і психологічний стан населення в
суспільстві, що трансформується (неопублікована
докторська дисертація Н.В.Паніної)

Розділ II Інтегральний індекс соціального самопочуття
(ІСС): конструювання й застосування соціоло-
гічного тесту в масових опитуваннях

Розділ III Методичні аспекти дослідження
громадської думки

ТОМ 3 **СОЦІОЛОГІЯ ПОЛІТИКИ Й
ЕТНОСОЦІОЛОГІЯ, СОЦІАЛЬНА
ГЕРОНТОЛОГІЯ, ПСИХОЛОГІЯ
І ПСИХІАТРІЯ**

- Розділ I** Людина і політика в суспільстві, що трансформується
- Розділ II** Соціальна дистанція і міжнаціональна толерантність
- Розділ III** Соціогеронтологічні дослідження
- Розділ IV** Особистість, спілкування, взаєморозуміння
- Розділ V** Соціальна психіатрія і дослідження психологічних наслідків Чорнобильської катастрофи

У РАЗІ ПОПЕРЕДНЬОЇ ОПЛАТИ ТРЬОХ ТОМІВ
“ВИБРАНИХ ПРАЦЬ З СОЦІОЛОГІЇ Н.В.ПАНІНОЇ”
ВАРТІСТЬ ТРЬОХ ТОМІВ СТАНОВИТЬ 120 грн

У РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ ПІСЛЯ ВИХОДУ ДРУКОМ
ЦІНА ТРЬОХ ТОМІВ СТАНОВИТИМЕ БЛИЗЬКО 200 грн

ОПЛАТА МОЖЛИВА У БУДЬ-ЯКОМУ ВІДДІЛЕННІ
БУДЬ-ЯКОГО УКРАЇНСЬКОГО БАНКУ

РЕКВІЗИТИ ДЛЯ ПЕРЕДОПЛАТИ:

Адресат: ТОВ “Видавництво ФАКТ”
р/р 26009300820101 у КФ КФС “Експобанк”, м. Київ,
МФО 322700, код 32347616

Попередня оплата за тритомник Н.Паніної
120,00 грн Без ПДВ

Після оплати обов’язково зв’яжіться з видавництвом:
тел.: 287-18-82; 287-18-86; 287-29-46; 287-29-48

Для приміток
