

**НАЦИОНАЛЬНАЯ АКАДЕМИЯ НАУК УКРАИНЫ**

**ИНСТИТУТ СОЦИОЛОГИИ**

**Е.И.СУИМЕНКО, Т.О.ЕФРЕМЕНКО**

**Нова економіка сучасної України**

**Поведенческий аспект**

**Киев**

**2003**

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Несколько вводных посланий</b>	3–4
<b>1. Теоретико-методологический контекст определения ключевых понятий</b>	5
1.1. Мультипликация homo в структуре человеческого универсума	5–21
1.2. Экономическое поведение как социологическое понятие	22
1.2.1. В поисках адекватной экспликации	22-30
1.2.2. Экономика и социология: интеграция идей и эволюция подходов	30-40
1.2.3. Определение понятия	40-58
1.3. Типологизация социально-экономического поведения	59-74
<b>2. Социальные параметры хозяйственной жизнедеятельности украинского общества</b>	75-76
2.1. Статусно-ролевое содержание отношений собственности	76-77
2.1.1. Отношения собственности: уточнение понятия	77-79
2.1.2. Функциональный алгоритм, роли и статусы	79-82
2.1.3. Частная собственность в социологическом измерении	82-87
2.1.4. Трансформация отношений собственности в Украине: несостоявшийся и состоявшийся сценарий	87-91
2.1.5. Небольшой экскурс в область методологии: логика науки и логика интересов	92-94
2.1.6. Динамика статусов и ролей субъектов отношений собственности в реформационном процессе	95-101
2.2. Производство и потребление: характеристика социально-экономического пространства	101-117
2.3. Трудоспособность и занятость	117-135
<b>3. Человек в экономике: поведенческие стратегии, типы и формообразования</b>	136-136
3.1. Поведенческие стратегии и социально-экономическая адаптация населения	135-145
3.2. СЭП: структура, типология и основные тенденции изменений	145
3.2.1. Структурные компоненты СЭП в их эмпирической характеристике	145-148
3.2.2. Поведенческие формообразования по их различным признакам и основаниям	149-157
3.2.3. Теневая предприимчивость как разновидность СЭП	157-159
3.2.4. Типы СЭП по способу самообеспечения и самовывживания	159-165
3.3. Финансовое поведение населения	166-178
3.4. Роль рекламы в потребительском поведении граждан	178-198
<b>Возвращение к теории, или Заключение</b>	199-206
<b>Литература</b>	207–214

### Несколько вводных предисланий

Название монографии продиктовано не столько научными амбициями авторов, сколько вполне правомерной попыткой найти собирательное понятие, которое было бы способно охватить довольно широкий круг освящаемых в ней социально-экономических проблем и вопросов. Термин «человек экономический», давно прижившийся в науке, оказался для этой цели вполне подходящим. В нем удачно соединились абстракт рационально-прагматических составляющих общественного бытия людей с различного рода отвлечениями, характеризующими свойства живых, видимых, земных индивидов. В этом термине обитают дух и смысл экономической формации – устойчивые связи и отношения, соответствующие им социальные институты, нормы и ценности, а также вполне определенные типы социального образа жизни и поведения людей, но одновременно с этим – непреходящие, глубинные, родовые свойства человеческой природы (человеческого универсума), простирающиеся за пределы экономической формации и дающие о себе знать в таких извечных свойствах и способностях людей, как экономия усилий и ресурсов, максимизация результирующего действия, стремление к извлечению пользы и справедливость социального обмена. Сквозь призму этих «извечных» категорий в монографии рассматриваются и решаются ближайшие и насущные для Украины социально-экономические проблемы: реформа и ее модели (сценарии), становление предпринимательской деятельности, механизмы приватизационных процессов, жизненные стратегии трудоспособного населения, динамика различных типов и формообразований социально-экономического поведения (СЭП). Большинство из названных проблем в различное время явились предметом разработки плановых тем отдела экономической социологии Института, и, вполне естественно, что эти разработки включали в себя накопление больших массивов эмпирической информации, которые мы использовали в своей книге.

Структура монографии включает в себя три основных раздела. Первый из них посвящен теории и методологии исследования СЭП. Помимо систематизации имеющихся в экономической социологии определений СЭП и его типологий, в монографии – и это, пожалуй, самый важный ее момент – сделан акцент на собственном подходе к предмету исследования и на собственной его трактовке. Рассматривая СЭП в качестве диалектического единства видового и родового признаков человеческой природы, авторы впервые затронули вопрос о соотношении *специфического* и *квазиспецифического* в структуре человеческого универсума, что столь важно для понимания СЭП в исторических рамках экономической формации.

Второй раздел монографии представляет собой преломление беспрецедентных процессов «трансформации» современного украинского общества через призму теоретических понятий и категорий, сложившихся в социологической науке и частично предложенных нами для анализа и осмысления происходящих изменений. Одним из таких предложенных нами понятий является *функциональный алгоритм*, при помощи которого, на наш взгляд, могут быть адекватно проинтерпретированы те макроуровневые, социетальные явления, эмпирическими эквивалентами которых являются наблюдаемые и измеряемые в поведенческой практике факты (речь, в частности, идет о статусно-ролевом содержании отношений собственности). И, наконец, в третьем разделе вниманию читателей представлены прослеженные нами в результате исследований, в том числе мониторинговых, довольно любопытные характеристики и тенденции изменений некоторых типов поведения и поведенческих формообразований.

Отдавая на суд читателей свою книгу, мы стремимся остаться на уровне самокритичности, не позволяющей быть самонадеянными и обольщаться достижениями, ибо постоянно помним: если изреченные нами мысли становятся для нас столь же любимыми, как дитя для матери, то это пагубно для науки. Беспристрастность, хладнокровная спутница познания, в таком случае покидает нас, оставляя нам радость собственных заблуждений.

## **1. Теоретико-методологический контекст определения ключевых понятий**

В предельно абстрактном и в то же время наглядно-схематичном виде этот контекст может быть представлен как классическая прямоугольная система координат, в которой пересекаются две оси – абсцисс и ординат. «Горизонталь» научного мышления означает системно-структурный анализ, исследование различных ансамблей (рядоположенных составляющих) с мультипликацией их содержания и форм, статических связей и взаимосвязей явлений. «Вертикаль» означает познание тенденций и закономерностей развития (изменений), причинно-следственных зависимостей во временном их аспекте. Взятые в единстве и взаимодополнении социальная статика («ось абсцисс») и социальная динамика («ось ординат») способны всесторонне выразить сложную, асинхронизированную картину человеческого мира как движущегося многообразия. Условность представленной схемы при этом очевидна и, конечно же, исключает математическую логику в качестве способа постижения социологических истин. И если эта схема берется на вооружение, то только по той причине, что она «удобным» образом соединяет в себе два неразрывно связанных аспекта предметного анализа – социальное пространство и социальное время.

### **1.1. Мультипликация homo в структуре человеческого универсума**

Видовое многообразие социальных действий, отношений, поведения в человеческом обществе вызывается, с одной стороны, многообразием той внешней предметной действительности, которую осваивает человек и по поводу которой он совершает эти действия, а с другой стороны, – многообразием внутренних качеств и свойств самого человека, которые в отношении различных сторон природного и социального мира выступают как его потребности, интересы и способности.

Уже одно это позволяет рассматривать общество, человека и среду его обитания как человеческий универсум, как то многообразие целого, каждая часть которого репрезентирует это целое, является выражением ее сущности и одновременно противостоит ему как нечто специфическое, не тождественное этому целому. Не вдаваясь в диалектические спекуляции относительно единства многообразия и соотношения частей и целого, отметим важнейшие признаки того, что мы называем человеческим универсумом. Во-первых, это сверхсистемное образование, интегрирующим элементом которого является человек с его деятельностью опредмечивания. Во-вторых, сверхсистемность человеческого универсума заключается в единстве системы общества (системы социальных связей и отношений) и системы неразрывно связанной с ним

природы (именно природы как системы, ибо в отличие от человека животные виды, каждый по-своему связаны всего лишь с частицами, фрагментами природы, но не с природой как целым\*). В-третьих, в соответствии с многообразием природных свойств и связей, в систему которых интегрирован человек, он полифункционален и, следовательно, универсален по своей сути. В-четвертых, дихотомический характер его бесконечно многогранных качеств (биологическое – социальное, физическое–духовное, естественное–культурное, индивидуальное–коллективное, консолидация–обособление, война–мир, любовь–ненависть, братство–вражда, чувственное–логическое, рациональное–иррациональное и т.д. и т.п.) в масштабах всеохватывающего человеческого универсума создает устойчивое, равновесное состояние всей этой сверхсистемы, ее определенную внутреннюю гармонию.

Динамика нарушения и восстановления равновесия человеческого универсума в его системном, или сверхсистемном качестве дополняется диалектикой его изменений, в которых прослеживаются константность существенных признаков (наследование) и их релятивность, взаимосвязи функциональных и дисфункциональных, конструктивных и деструктивных сторон и качеств универсума в их социально-исторических взаимопереходах и взаимопревращениях. Спорным или неясным при этом остается вопрос о том, следует ли понимать под человеческим универсумом стройную связь органических составляющих, элементов системы (сверхсистемы), варьирующих различным образом и модифицирующихся в ее качественных пределах, или в него входит все, что связано с существованием рода, включая сопутствующие ему моменты. Этот принципиально важный вопрос мы оставляем открытым, акцентируя внимание на гармонической и противоречивой взаимоупорядоченности во времени человеческого родового «пространства».

Исходя из охарактеризованных посылок (единство органически сочлененных и все более дифференцирующихся частей), под человеческим универсумом следует понимать, прежде всего, целостную совокупность тех наработанных в историческом процессе, развернутых в пространстве и времени родовых качеств человека, которые концентрируют в себе реальность и возможность самых разносторонних биологических, популяционных, демографических, этнических, социальных, культурных, материально опредмеченных и духовных связей, имеющих сложную полицентрическую структуру и, по большей части, рассредоточенных в отдельных личностях или группах. Как

---

□ По этому поводу К.Маркс в свое время писал, что «чем универсальнее человек по сравнению с животным, тем универсальнее сфера той неорганической природы, в которой он живет». И далее: «Практически универсальность человека проявляется именно в той универсальности, которая всю природу превращает в его *неорганическое* тело, поскольку она служит, во-первых, непосредственным жизненным средством для человека, а во-вторых, материей, предметом и орудием его жизнедеятельности» [1, с. 92].

теоретическая абстракция человеческого универсум представляет собой случай научной идеализации, полагание предельно возможной гармонии (единства многокачественности и целостности) человеческих мироотношений. Этот универсум реально существует как действенная человеческая межсубъективность, как наполненная живой человеческой массой, смыслонесущими знаками и символами система интеракций. Но «чистая» интеракция – это всего лишь абстракция, умозрительный конструкт. Реальная, земная интеракция небеспредметна, она всегда возникает и существует «по поводу». И поскольку таких поводов в предметном пространстве человеческого мира превеликое множество, поскольку каждый из них провоцирует рождение различных смыслов и значений, тут же облакаемых в знаково-символические, социокультурные реалии, то, вполне естественно, что эти смыслы и значения, экстерииорируясь, как бы утрачивают с универсумом видимую связь и становятся относительно самостоятельными образованиями – различными обособленными институционализированными сферами и областями человеческой жизнедеятельности.

К вопросу о допустимых границах подобного рода обособлений и переходах в «самостоятельное» качество мы еще вернемся ниже, а сейчас обратимся к иному вопросу – о генезисе и характере видового многообразия связей, отношений и поведения индивидов и групп в структуре человеческого поведения, о соотношении внешнего (среда) и внутреннего (личность) их многообразия. Последнее является своего рода матрицей, которая на каждом витке исторического процесса «отбирает» те фрагменты преобразуемого человеком мира, которые входят в орбиту его интересов и, становясь культурой, порождают устойчивые институты и нормы (привычки, традиции, стереотипы). В свою очередь многообразие предметного мира с каждой новой ступенью общественного прогресса «навязывает» человеку новые матрицы, принуждая его стремиться к «новым реалиям» и порождая с постепенной неотвратимостью новые потребности и интересы.

Внешнее многообразие, таким образом, *предлагает*, внутренне прогрессирующее многообразие *отбирает*, но нередко и *ограничивает*. И здесь необходимо отметить, что о совпадении внешнего предметного многообразия мира с внутренним богатством связей и отношений человека можно говорить лишь в чисто умозрительном плане. В действительности богатство мира не сразу и не всегда входит в социокультурный мир человека, интериорируясь в его потребности. Процесс этот длителен и неровен. Во-первых, в каждый исторический период времени в силу ограниченных человеческих ресурсов и средств производства в освоении и преобразовании мира наблюдаются доминирующие интенции, преобладающие типы или виды совокупных социальных

действий, сводящих на-нет или притормаживающих всесторонность этого освоения и многообразия связей. Именно доминанты подобного рода дают основания для выделения определенных устойчивых типов человеческих интенций (*homo*) в те или иные периоды человеческой истории. Во-вторых, внутренняя гетерогенность человека как биосоциального существа представляет собой продукт взаимодействия внутренних и внешних многообразий, формирующийся как путем модификаций, развития или развертывания уже заложенных в человеческом существе его задатков и функциональных возможностей (того, что Маркс назвал «дремлющими способностями»), так и путем появления в социокультурной структуре человека принципиально новых его свойств и качеств. Иными словами, многообразие человека прирастает как за счет совершенствования и роста имеющихся у него качеств, так и за счет появления ранее не свойственных ему качеств (способностей, функций, поведения). В реальном общественном процессе это многообразие прирастает в одних ситуациях аутогенным, саморефлектирующимся способом жизнедеятельности (античный или феодальный периоды спада предметно-преобразующей активности), когда человечество переживает пору умозрительной философии или искусства, в других же ситуациях (экономическая формация, капиталистический строй) – способом активного преобразования естественного мира и собственной природы. Актуализация внутреннего многообразия путем аутогенной и рефлектирующей деятельности повышает уровень духовной культуры и ограничивает товарную экспансию на природный мир, замедляя научно-технический и промышленный прогресс и ограничивая развитие материальных потребностей, в то время как интериоризация внешнего многообразия путем экономической, предметно-преобразующей активности повышает уровень материальных потребностей в благосостоянии, комфорте, вещах, снижая уровень человеческой духовности, истощая природную среду и доводя развитие материальных потребностей до уровня потребительской алчности. Самым разумным при таком положении вещей была и остается сбалансированность взаимных воздействий природы на общество и общества на природу. В-третьих – и здесь мы возвращаемся к вопросу о границах обособления части от целого в структуре человеческого универсума, – действия или движения входящих в человеческий мир составляющих его частей становятся настолько экспансивными, что они, эти части, иногда норовят «выпрыгнуть» за пределы социума, образовать свой собственный или «параллельный» мир. Целое (или род), не скрепленное деятельностью его субъекта, как это может иметь место в человеческом обществе, в свое время было охарактеризовано Гегелем следующим образом: моменты родового процесса, имея своей основой еще не субъективное всеобщее, еще не *единый* субъект, распадаются и



существуют в виде ряда отдельных процессов, которые заканчиваются разными способами *смерти* живущего [2, с. 535]. К этому положению следовало бы добавить, что смерть живущего в данном случае отнюдь не приводит к смерти рода. В истории происходят случаи, когда связь части с универсумом затушевывается настолько, что видовая специфика определенной предметной деятельности личности, группы или общности начинает приобретать характер самодостаточности и независимости от родовой сущности универсума. Именно это обстоятельство приводит к тому, что специфическое в предметной деятельности или поведении людей, ослабляя системную связь с универсумом, модифицируется и деформируется таким образом, что в определенном смысле перестает быть специфическим видом общеродовой деятельности. Иными словами, *оно перестает быть органической частью целого: специфическое* в этом целом становится *квазиспецификой* с претензией на построение собственного (или «параллельного») универсума. Еще Аристотель, говоря о неразрывной связи части и целого, вида и рода, приводил пример с пальцем руки: *живой* палец является частью целого, *омертвевший* же палец есть только палец по имени [3, с. 206]. «Омертвевшими пальцами» изобилует вся история человеческого общества. Они отторгались и отторгаются жизнеспособным социальным организмом, появляясь всякий раз под названиями «реакционный режим», «устаревший общественный строй», «общественный регресс», «девиантность», «социопатия», «аномалия» и т.д. и т.п. Поэтому тщетны попытки создания некоего «подлинно человеческого» («подлинно цивилизованного», «подлинно демократического») общества из стран «золотого миллиарда» путем искусственной резервации стран третьего мира и сбрасывания на их долю «грязного» производства. Тщетны попытки избежания мировой экологической катастрофы путем создания замкнутых космических систем для социальных элит со всем набором жизненно важных естественных и культурных ингредиентов (нечто вроде гигантских барокамер). «Мертвыми» пальцами являются киборги-сверхчеловеки, мир роботов, живущих своей самостоятельной жизнью, или мир «нитезенов», граждан нового компьютеризированного общества, не выходящих за пределы Интернет и виртуальной (информативной) реальности. Короче говоря, все попытки превратить рукотворный мир в человеческий универсум так или иначе сводятся к попыткам нарушения границы между спецификой и квазиспецификой тех или иных различных по качеству составляющих этого универсума. До тех пор, пока будет существовать напряженное взаимодействие между системой человеческого общества и системой природного мира (взаимодействие вглубь и вширь), будет существовать и человеческий универсум.

Резюмируя все сказанное по этому поводу, еще раз подчеркнем, что человеческий универсум представляет собой единство общего (целого), особенного и квазиособенного. Последнее свойство можно определить через сравнение его с наличием в системе живого организма омертвевших, нефункционирующих (или дисфункционирующих) тканей и их периодическим выбросом за пределы этой живой системы. Стоит отметить и такой момент: во всех связях частей и целого человеческого организма просматривается также единство *сущего* и *должного* (нормативного). Последнее как реально должное (нормативное) в большей степени отражает универсальные связи, связь специфических видов, разновидностей частей с их общеродовой сущностью, а сущее – специфические и квазиспецифические связи и отношения.

Поскольку, как уже отмечалось выше, интегрирующую роль в жизнедеятельности человеческого универсума играет сам человек, доминанты его мироотношений изначально легли в основу определения обобщенных представлений о сущности эпох или периодов естественноисторического процесса. Эти определения элементарно просты: *homo* с последующим емким и точным понятием-приставкой. Одни из этих определений прочно закрепились в словаре науки и приобрели широкую известность, другие, к месту или не к месту продекларированные, не получили надлежащего признания и почти бесследно затерялись в океане научных терминов. При этом обнаружилась тенденция к возрастанию числа *homo*, что свидетельствует как об объективно расширяющейся значимости (доминантах) самых разных социальных действий и видов поведения, так и об амбициозных попытках некоторых авторов увековечить изобретенные ими очередные *homo* или, по меньшей мере, отдать дань околонучным стереотипам мышления.

Издавна существующими в палеоантропологии, а затем и в других общественных науках являются понятия, характеризующие родовые свойства человека в различные длительные периоды его естественно-исторической эволюции. В период сформировавшихся основных морфологических признаков человека в качестве биологического существа, еще не обладающего способностями дискурсивного мышления, этот тип первобытных людей получил название *homo habilis*. С зарождением орудийной деятельности, вначале на основе образного, ассоциативного, а позже понятийного мышления, наступил новый период естественноисторической эволюции, ключевой фигурой которого становится человек мыслящий – *homo sapiens*. В ходе дальнейшей эволюции, когда по выражению Й.Хейзинги, люди оказались не столь разумными, как наивно внушал нам светлый XVIII век в своем почитании Разума, для наименования нашего вида рядом с *homo sapiens* поставили еще *homo faber*, человека созидающего [4, с. 7].

Прекратилась ли на этом естественно-органическая эволюция человека как родового существа? Вопрос спорный и непростой. По крайней мере, где-то в 20-е годы прошлого столетия французские обществоведы выдвинули версию, согласно которой в результате все убыстряющейся эволюции человеческого существа на смену *homo sapiens* должен прийти *homo scientiae* – человек научный. В Советском Союзе эту идею поддерживал известный ученый, академик-геохимик А.Ферсман, которому принадлежат получившие известность слова, произнесенные им на одной из конференций 30 января 1922 г. в Петроградском географическом институте: «Когда точное и положительное знание захватит в своем победном шествии самого человека, тогда во всей красоте будущее будет принадлежать тому, что мы называем науками гуманитарными, что так безжалостно разбивали мы недавно в анализе их современных достижений... Прекрасны будут эти достижения на пороге нового мира, когда из того, что сейчас называем мы *homo sapiens* создастся *homo scientiae*» [5].

Истории человечества еще надлежит подтвердить или опровергнуть этот прогноз. Поэтому вопрос о *homo scientiae* остается открытым и самое большее, что практически обнаружилось в становлении этой новой родовой категории, заключается в появлении сайентистского способа жизнедеятельности в определенных кругах интеллигенции и институтах науки (в связи с чем появился «*homo academicus*» П.Бурдье, лишь условно, отдаленно и в ущербном виде напоминающем эту категорию).

Менее известными и менее прижившимися в научном обиходе являются понятия, характеризующие меру или степень сопричастности *homo* ко всему богатству человеческих связей и мироотношений. Известно, что синкретизм жизнедеятельности первобытных людей уступил со временем место разделению труда, благодаря которому появились роды и виды деятельности, а впоследствии и различные типы человеческих цивилизаций. Процесс трудовой и функциональной дифференциации, достигнув допустимого предела и породив деформированный партикулярный тип личности, уже сегодня, на стыке экономической и постэкономической формаций, вопросом жизни и смерти сделал необходимость возвращения человека в лоно цельности и гармонии. Так в процессе общественно-исторической эволюции сложилась еще одна цепочка, вернее триада, – *homo syncreticus*, *homo particularis* и *homo harmoniae* [6, с. 37–46, 219–228]. Довольно активное обсуждение проблемы перемены труда и всестороннего и гармонического развития личности в начале 60-х годов прошлого столетия на страницах журнала «Вопросы философии» многим ученым показалось тогда преждевременным, а то и беспочвенным, но логика возвращения человеческой личности к гармоническому ее

состоянию на «новой и высшей основе» имеет непреходящую силу и значение по сей день.

Все охарактеризованные выше мультипликации *homo* имеют широкомасштабное и долговременное значение. Это уровень предельно широкого агрегирования доминирующих в разные периоды эволюции родовых качеств человека. Но наряду с этим есть видовые свойства человеческого универсума, различные по качеству грани или стороны (сферы, области) его жизнедеятельности, каждая из которых в разной мере востребуется в более краткие по времени периоды его функционирования и развития. Это как бы второй, субструктурный слой человеческого универсума, *homo* которого олицетворяют отдельные части целого. Речь, конечно же, идет о хозяйственной деятельности (экономике), социальной жизни (интеракциях деятельности общения), политике, религии искусстве и т.д. Названные и все другие составляющие не равноценны по объему и значимости, но каждая из них представляет собой предметную определенность, обладает качественной спецификой и носит преимущественно концентрированный характер, т.е. является *сферой* жизнедеятельности. Наиболее значимой из этих составляющих является сфера хозяйственной жизни, экономики. Ее доминанта создала длительную по времени экономическую формацию в истории человечества и произвела на свет понятие *homo economicus*. \* Менее употребим и лишен однозначности термин *homo politicus*, имеющий два смысловых варианта: смысл сознательной приобщенности человеческого существа ко всеобщей, родовой социальной жизни общества (именно этот смысл вкладывал Аристотель в свое понятие человека как «политического животного») и более узкий смысл – человек, живущий и действующий в сфере политики. Столь же двойственно по значению понятие *homo socius*, человек социальный. В одних случаях, как употреблял иногда этот термин Питирим Сорокин, речь идет о совокупности тех «общих свойств, которые имеются в в хозяйственных, и в правовых, и в художественных, и в религиозных явлениях как частных видах общественных явлений» [7, с. 31]. В этом смысле *homo socius* есть олицетворение транзитивных интеракционных качеств человеческих индивидов, и научный статус «человека социального» оспаривает здесь пальму первенства у классического понятия *homo sapiens*. Именно в этом смысле истолковывал предложенный им в качестве универсумного вариант *homo* Питирим Сорокин: «...*Homo socius* социологией рассматривается как родовой и многогранный *homo*, одновременно и нераздельно экономический, политический, религиозный, художественный, частью рациональный и утилитарный, частью нерациональный и даже иррациональный и при всем при этом

□ Написание этого термина неоднозначно. В одних случаях употребляется *homo oikonomikus*, в других – *homo oeconomicus*, в третьих, и наиболее часто встречающихся, – *homo economicus*.

отличающийся непрерывным взаимодействием всех этих аспектов» [7, с. 152]. Иной смысл можно придавать термину *homo socius*, когда речь идет о пребывании человека в сфере социальной жизни, понимаемой как сферы общения, потребления, досуговых занятий, человеческих взаимоотношений и развлечений. И хотя эта «социальная сфера» (чаще всего в экономическом ее истолковании) существовала во все века, доминанта и значимость ее проявились лишь в недавнее время, когда экономическая жизнедеятельность людей стала уступать место «постэкономизму» и когда межличностное общение вышло на передние позиции ценностных ориентаций большинства.

В последнее время в связи с заметно усилившимся процессом повышения в жизни общества роли социальных институтов, резко ограничивших волонтаризм экономического либерализма, противовесом *homo economicus* все в большей мере становится *homo socioilologicus*. Термин, предложенный в свое время Э.Дюркгеймом и не прижившийся на практике, реанимируют сегодня некоторые социологи Запада и России, ссылаясь на объективно повысившуюся роль нормативной регуляции поведения *homo economicus* в условиях глобализации мира. Противопоставляя *homo economicus* модель *homo sociologicus* и в то же время считая эти *homo* взаимодополняющими, П.Вайзе, к примеру, пытается примирить их в предлагаемой им модели *homo socioeconomicus* [8, с. 125], за что подвергается справедливой, как нам представляется, критике со стороны В.Н.Краснова, усматривающего в этой модели тщетную попытку преодоления множественности *homo* и поиска некоего утопического идеального его варианта [9, с. 20–23]. Наша позиция как в отношении этого случая, так и всех других, состоит в том, что спор между «монистами», занимающимися поисками единой совершенной модели *homo*, и «плюралистами», отстаивающими суверенность каждой из моделей, обнаруживает слабость в главном – в отсутствии методологии диалектического единства принципов монизма и плюрализма.

В отношении других видов (частей, сфер) человеческого универсума не наблюдается основательных претензий на научную канонизацию тех или иных их доминант, поскольку таковые либо вообще не имеют места, либо обнаруживаются в малой степени или по соседству с иными, более значимыми доминантами. В известной мере небезосновательно заявила о себе в период существования «традиционных» обществ идея сущности человека как «религиозного существа», носителя доминанты веры (в период средневековой экспансии монотеизма). Не возвысилась до уровня *homo articus* доминанта художественно-эстетической жизнедеятельности общества (средняя и поздняя античность, эпоха Ренессанса), а вознесенный на пьедестал приоритета научно-

техническим прогрессом современный *homo scientiae* при всех его притязаниях на роль наследника и продолжателя естественнонаучной миссии *homo sapiens* так и не был вознагражден этой ролью.

Мультипликации на уровне предметно очерченных («сферных») преобладаний различных видов универсальной человеческой деятельности, составляющих «средний ярус» в иерархии универсума, дополняются на этом же «ярусе» рядом *homo*, конституированных по трансатрибутивному принципу (вместо сфер и сконцентрированных качеств – сквозное, принизывающее качество). Речь идет, прежде всего, о *homo institutus*, *homo creativus* и *homo ludens*. В этот же ряд можно поставить и *homo sexualis* и некоторые другие *homo*. Своеобразие этих универсумных конструкторов заключается в том, что они, с одной стороны, охватывают широкое социальное пространство, имеют универсальный характер сродни *homo sapiens*<sup>\*</sup>, с другой же стороны, отражаемые ими «сквозные» качества не столь всеобъемлющи и универсальны, как человеческое мышление, – они специфичней, их функциональный диапазон уже, и они как видовые качества подчинены, в конечном счете, родовому качеству – мышлению.

«Человек институциональный», стоящий в трансатрибутивном ряду *homo* (и близкий по смыслу, как нетрудно убедиться, *homo sociologicus*), представляет собой закономерный продукт повышения роли в жизнедеятельности общества в целом, в экономике – в частности, социальных институтов ценностно-нормативной регуляции с ее организационными и самоорганизационными механизмами. Чаще всего эта новоявленная дефиниция (Г.Б.Клейнер) связывается с экономическим поведением личности, и стоящий за ней тип хозяйствующего субъекта обычно противопоставляется *homo economicus* [10, с. 5–18]. Сродни этой дефиниции – иная: *homo creativus*, человек творческий. И первое, и второе понятия вызрели на идеях постэкономизма, ибо в равной мере представляют собой оппозицию *homo economicus*. Но если первое из них апеллирует к социальным ценностям и нормам, возвышающим человека над его вещистскими вожделениями и грубыми прагматистскими мотивами, и опирается на всеобщие государственные установления (в конечном счете, на формальные механизмы регуляции), то второе обращено на свободно-спонтанную деятельность, на механизмы неформальных отношений. Идея «человека творческого» выглядит заманчиво в качестве живого духа и содержания постэкономической деятельности людей. Ее пылко поддерживает и пропагандирует известный российский экономист и социолог В.Иноземцев. В одной из своих работ он подчеркивает: «*Становление творческой деятельности представляет собой сущность*

□ Подобно тому, как мышление свойственно всем людям независимо от сферы или вида их деятельности и необходимо во всех этих сферах и видах, так и творчество способно пронизывать собой все виды деятельности независимо от их содержания и направленности.

того изменения, которое мы рассматриваем как постэкономическую революцию. Творчество – это принципиально новый тип человеческой активности, оно не является элементом доминировавшей на протяжении тысячелетий экономической организации. Творческая активность не создает рыночных благ и не вызывают к жизни рыночных принципов распределения, так как целью творящего субъекта является не вещное благо, а развитие собственной личности. Творческая активность не может быть подвержена эксплуатации, так как отчуждение материальных или нематериальных продуктов такой деятельности, даже если оно имеет место, не вступает в противоречие с основной целью творящего индивида – его самосовершенствованием. Переход от труда к творческой активности представляет собой самое фундаментальное изменение, происходящее в современном обществе» [11, с. 278–279]. Оставляя в стороне вопрос о том, способна ли востребованная технологическим прогрессом творческая деятельность самодовлеющей силой осуществить «постэкономическую революцию» или для этого понадобится сильный молот, чтобы раздолбить прочную скорлупу сложившихся социально-экономических отношений и поддерживающих их политических структур, согласимся с главным: императив времени на стороне творческого труда, и *homo creativus* – не столь уж кажущееся иллюзорным понятие.

Позиция примирения *homo economicus* с *homo institutins* просматривается в конструкции «отношенческого (*relational*) человека», автор которой Дж.Макнэйл склонен полагать, что «человек экономический» представляет собой всего лишь частный случай «человека отношенческого» [12, с. 7–5]. Солидаризируясь с ним, российский экономист А.Олейник отмечает, что «отношенческий» человек ведет себя согласно норме целерационального действия, но вдобавок к этому его поведение строится на основе норм доверия, эмпатии, других образующих конституцию рынка норм [13, с. 230].

Особняком в ряду трансатрибутивных понятий стоит *homo ludens*, детище выдающегося голландского историка культуры Йохана Хейзинги. Согласно его концепции «человек играющий» выражает такую же существенную функцию, как человек созидательный, и должен занять свое место рядом с *Homo faber* [4, с. 7]. Игра как специфический фактор живого, и прежде всего человеческого мира, лежит в основании социокультурного процесса и его результатов, хотя сам игровой элемент при этом не всегда явно заметен, понятен и объясним. Возможно, по этой причине *homo ludens* не вошло в широкий научный обиход: оно скорее предрасполагает к поиску ответа на вопрос о том, что доминирует в игре – необходимый механизм наследования, приобретения родовых свойств или господствующая над необходимостью свобода, нежели означает определенную методологическую установку.

Трансатрибутивным явлением истории человеческого общества является также половая жизнь людей, подъемы или спады которой наблюдаются в различные периоды и эпохи и которая не может быть однозначно истолкована под социальным или социокультурным углом зрения. Очевидно, критерием социально-конструктивной целесообразности таких подъемов и спадов является социофункциональный эффект половой жизни: если энергия либидо увеличивает объем социального субстрата (здоровая рождаемость) и жизненную активность, то такое явление справедливо можно считать положительным, «прогрессивным»; если же она не только не вызывает роста обновляющих человеческий организм «клеток», но и подрывает жизненную активность людей (определенных классов или групп), то гипертрофия сексуальной жизни таких людей является признаком их разложения и деградации. *Homo sexualis* времен упадка древнего Вавилона, V век до нашей эры, правления последнего его царя Валтасара, или времен загнивания императорской власти Калигулы в первом веке нашей эры, или, наконец, периода агонии российского царского режима (окружение Распутина, эротика М.Арцыбашева, теория «стакана воды») и т.д., и т.п. – не лучший образец *homo sexualis* и всего лишь следствие известных причин. Не может быть однозначно оценена и современная «сексуальная революция». Снятие запретов и условностей, не вызывающее пустой растраты энергии либидо, а всего лишь нормализующее половую жизнь людей, – это одно. И совершенно другое, – если это снятие приводит к физической и моральной деградации. Замыкание жизненных интересов на ценностях «бизнеса, спорта и секса» не может не вызывать протеста.

Среди некоторых других *homo*, притязающих на фиксацию тех или иных доминирующих в человеческом универсуме трансатрибутивных качеств, можно назвать появившееся в отечественной психологической науке понятие *homo fractalis* (*om fractia* – дробление, разламывание), означающее внутреннюю ограниченность материализованной в индивиде уникальной психики (души), своеобразную человеческую духовную монаду [14] или «энергоинформационный ген психосоциальности субъекта» [15].

«Нижним ярусом» в структуре человеческого универсума являются *homo*, характеризующие различные частные стороны и грани человеческой деятельности (поведения) в исторически ограниченные периоды и эпохи или обобщенную специфику этих периодов.

Здесь нередко говорят о *homo contractus*, *homo risicus*, *homo concuriens*, *homo academicus*, а также о *homo individuales*, «*homo soveticus*» и т.д. Первое из приведенных понятий употреблял в недавнее время известный российский экономист, ныне покойный А.Нестеренко, основываясь на концепции приоритетной роли контрактных отношений в



институционализации экономических практик, разработанной Т.Эггертссоном в конце 80-х годов прошлого столетия [16]. Предваряя свою развернутую характеристику феномена контрактности и субъекта контрактных отношений, он отмечал, что для отличия современного человека от классического *homo economicus* вполне подходит дефиниция *homo contractus* [17, с. 313, 314–318]. Естественно, автор при этом не притязал на универсальный смысл вводимого им понятия.

*Homo «riscus»* – условно латинизированное понятие, употребленное рядом авторов при характеристике столь значимых в условиях интенсификации предметно преобразующей деятельности человека ситуаций риска на рубеже и в начале нового тысячелетия [18, с. 239–242]. Отнюдь не настаивая на правомерности введения такого понятия, эти авторы тем не менее ставят вполне резонный вопрос: неужели человек будущего – *homo riscus*? Или же *sapiens*? К постановке такого вопроса подталкивают в настоящее время не столько засвидетельствованные российскими и британскими коллегами В.Чупровым, Ю.Зубок, К.Уильямсом [19] тревожные симптомы подрыва всей системы органики человеческого земного мира, сколько на шумевшая на Западе и ставшая бестселлером книга-предостережение Ульриха Бека «Общество риска. На пути к другому модерну» [20]. Учитывая условный и скоротечный характер других *homo* «нижнего яруса», мы полагаем, что нет смысла характеризовать каждый из них в отдельности.

В прогнозном или гипотетическом плане можно говорить сегодня о кануне эпохи *homo individuales*, как она представляется многим ученым Запада и некоторым ученым России. З.Бауман, О.Тоффлер Ж.Бодриар, Ф.Фукуяма и ряд других социологов и экономистов Запада полагают, что постэкономический период человеческой истории будет означать не усиление коллективистских начал, как это прогнозировали классики марксизма, а наоборот, – расцвет индивидуалистических начал в их новом историческом качестве. Последние будут означать индивидуализированный образ жизни, лишенный всяких признаков экономической конкуренции, взаимной борьбы за преуспевание или перераспределение и основанный на индивидоморфной, микропроцессорной технике, избавляющей людей от необходимости кооперации или корпоративности. По мнению Френсиса Фукуямы, индивидуализм вполне может иметь *неэкономические составляющие*, и движущим мотивом деятельности индивидов может быть не победа в конкурентной борьбе, а признание их другими людьми [21, с. 6–7]. Солидаризируясь с высказываниями подобного рода, В.Иноземцев склоняется к мысли, что хозяйственное значение частной собственности может быть преодолено не *обобществлением* производства, а его глобальной и всесторонней *индивидуализацией* и что оно тем самым приведет к доминанте индивидуалистических начал в образе жизни людей [11, с. 480]. Таким образом, «человек

индивидуалистический» есть своего рода трансформация «человека экономического» в надэкономическое его состояние.

Менее оптимистической и конструктивной выглядит характеристика «человека индивидуального» в книге Зигмунда Баумана «Индивидуализированное общество». «Человек индивидуальный» (или: «индивидуализированный», по З.Бауману) утрачивает полностью контроль над большинством значимых для него социальных процессов; отсюда возникает вполне очевидная его незащищенность перед неопределенными и неконтролируемыми им переменами в обществе; отсюда, в свою очередь, примитивность и сиюминутность его целей и стремлений, дезинтеграция всего его существования. В результате, подчеркивает автор, «личное» и «общественное» позиционируются в двух разных мирах, не связанных друг с другом. В каждом из этих миров действует своя логика, практически непонятная в другом мире [22, с. LIII]. Обе версии, оптимистическая (В.Иноземцев) и пессимистическая (З.Бауман), так или иначе связываются с надэкономической ступенью развития человеческого рода.

Наконец, в мультипликации *homo* последних лет втиснулась такая их разновидность, как «*homo soveticus*». Вряд ли это определение имеет научный смысл и глубокие основания. Это скорее идеологема, вызревшая на политических антипатиях к советской истории, односторонне воспринятой и трактуемой как появление и развитие тоталитарного режима. Правда, и здесь есть попытки (или видимость!) всестороннего и беспристрастного анализа «советского человека» как исторического типа личности, но вряд ли их можно считать состоявшимися и удавшимися, как это, к примеру, наблюдается в одной из работ А.Слободского [23, с. 30].

Помимо разнообразия *homo* онтологического порядка существуют еще и *homo* в когнитивном их значении. Наиболее характерным в последние годы стало понятие «человека *реального*». Под ним понимается эмпирическая и сущностная разнокачественность структуры человека (человечества) и соответствующие ей связи с окружающим миром. Концепцией «человека реального» брошен вызов тем односторонностям человеческого существа, пусть даже доминирующим, которые в качестве предмета науки фактически оскопляют его богатство и воздвигают тем самым препятствия на пути его всестороннего познания. Зародившееся в лоне экзистенциальной социологии Карла Ясперса, понятие «человека реального» приобрело в работах современных ученых смысл «системы наивысшей сложности» (В.Верховин, В.Зубков), «модели человека, рассматриваемой на стыке экономических и социологических подходов» (Н.Сухорукова), «человека многомерного» (Ю.Козелецкий) и др. [29, с. 105; 25, с. 23–25; 26, с. 24–28]. Думается, что акцент на многомерности является не чисто

гносеологической реакцией на односторонность и грубость застоявшихся в науке акциденций или даже вполне очевидных реальных доминант, а закономерным результатом развития человеческого общества, возвысившегося до уровня синтеза и паритетной роли всех его составляющих. Иными словами многомерность («реальность») вытекает скорее не из внутренних, имманентных требований научного познания, а из самого состояния ставшего многомерным человеческого общества.

Итак, познакомившись с мультипликацией *homo* в структуре человеческого универсума, мы можем сделать некоторые выводы. Прежде всего эти *homo* как модели человека и человеческих качеств являются совокупным предметом идентификаций, позволяющих людям, как определенным личностям, так и большим группам, определять свои роли и находить соответствующие статусы в обществе, создавать и корректировать институциональную основу своей деятельности и поведения, регулировать связи, отношения и социальный обмен. Далее, благодаря моделям *homo*, их сопоставлению и анализу люди принимают взвешенные решения конфронтационного или консенсусного плана, достигают сбалансированного состояния социума путем уступок, компромиссов или борьбы. Модели *homo* лежат в основе разработок стратегий, программ и реформ на государственном, блоковом или мировом уровнях. Отсюда ответственность ученых за строгое и адекватное времени и обстоятельствам определение этих моделей, и если наука запаздывает с их определением или дает неверные решения, тогда за дело принимается практика с ее житейским здравым смыслом, а посрамленная модель *homo* подвергается справедливой ревизии.

Наиболее значимым для нашего исследования, как и наиболее прижившимся в научном обиходе среди всех мультипликаций *homo*, является понятие *homo economicus*. Оно призвано воплощать в себе прежде всего те предметные (хозяйственные, экономические) стороны функционирующей и развивающейся системы общества, которые сходятся и находят свое концентрированное выражение в человеческой деятельности – деятельности отдельных индивидов и групп. Однако *homo economicus* не является просто хозяйствующим субъектом. Это понятие фиксирует по большей части экономическую жизнедеятельность человека в *историческом* ее аспекте, т.е. жизнедеятельность в пределах *экономической формации* бытия человека и общества. Экономическое в данном аспекте фиксирует не только и не столько *специфическое* в структуре человеческого универсума – и причем специфическое в наиболее развитой его форме, – сколько *квазиспецифическое* как превращенное, или модифицированное специфическое. Первым среди социологов, кто дал наиболее адекватное определение *homo economicus*, послужившего затем основанием для его многолетней критики, был, как

нам представляется, Питирим Сорокин, который еще в 20-е годы прошлого столетия пристальным взглядом ученого и политика сумел за заметить в этом *homo* его резко выделяющиеся исторические черты и свойства. По П.Сорокину, *homo economicus* – это чисто экономическое существо, руководимое экономическим интересом и утилитарной рациональностью, что приводит к полному исключению неэкономических религиозных верований и неутилитарных моральных убеждений антиэгоистичного альтруизма и не приносящих дохода художественных ценностей, нерациональных нравов и иррациональных страстей [7, с. 162]. Все последующие определения либо в различных вариациях дублировали сказанное, либо замыкались на веберовской целерациональности, трактуемой в максимизационном ее варианте: *homo economicus* – это максимизатор полезности (Дж.Хоманс, Дж.Коултен, В.Радаев), автономный максимизатор (Н.Биггарт), модель человека, принимающего решения в ситуации экономического выбора (А.Нестеренко) и т.д.

Таким образом, – и большинство авторов склоняются к подобному выводу, – *homo economicus* – это не просто хозяйствующий субъект, человек, занятый в сфере экономики, а воплощение исторически присущих экономической формации связей и отношений в утилитарно мотивированной деятельности людей, репрезентирующих эту формацию в целом и сферу ее хозяйственной жизни в частности.

Апогеем этого рода *homo*, его кричащих односторонностей стала теория и практика тэйлоризма и фордизма. Сегодня к действию деструктивного механизма функционирования экономического человека присоединилась еще одна деструктивная его функция – контрэкологическая: даже со стороны явных апологетов капиталистического Запада все более остро и бескомпромиссно звучит критика в адрес *homo economicus*, ставшего синонимом разрушителя окружающей его природной среды. Ниже мы еще вернемся к характеристике *homo economicus*, а пока что ограничимся сказанным.

Мы полагаем, далее, что экономическая (хозяйственная) деятельность, присущая человеческому универсуму на каждом этапе его существования, в качестве родового свойства имеет свои исторические (специфические) формы, среди которых наиболее долговременной является экономическая формация, особенности которой в фазе наивысшего расцвета, исчерпав и превысив свой исторический ресурс, становятся квазиспецификой-гипертрофией и деформацией экономической (хозяйственной) стороны универсума. Возникший при этом кризис универсума способен разрешиться не устранением экономики как таковой («постэкономизмом»), а появлением новой исторической ее формы, согласующейся с достигнутым уровнем производительных

(научных, технико-технологических, организационных, культурных, «человеческих») ее возможностей и объективных требований.

Исходя из такого принципиального понимания *homo economicus*, мы переходим теперь к анализу связанных с ним других ключевых понятий – социально-экономического поведения, его различных типов и формообразований.

## 1.2. Экономическое поведение как социологическое понятие

Если понятие *homo economicus* концентрирует в себе всю совокупность специфических (видовых) признаков и свойств человека в качестве субъекта-носителя общеродовых его характеристик и если при этом концентрация этих признаков и свойств является доминирующей в структуре жизнедеятельности людей (общества) в определенный период истории, то понятие экономического поведения приложимо прежде всего к характеристике одного из способов жизнедеятельности человеческой личности, т.е. является *личностно* окрашенным, и в то же время органически связанным с видовой сущностью *homo economicus*. Реальное экономическое поведение как форма бытия человека в экономической сфере характеризует ее феноменальный уровень. Как теоретическая абстракция экономическое поведение не только занимает центральное место в категориальном аппарате экономической социологии, но и все в большей степени в последние годы начинает играть ключевую, конституирующую роль в ее структурировании как науки. Будучи совершенно юной, но уже самостоятельной отраслью социологического знания, экономическая социология способна и призвана изучать экономическую подсистему общества, «экономического человека» не в изолированном, урезанном виде или, наоборот, в гипертрофированно самодостаточном и довлеющем над остальными проявлениями «*homo*» варианте, а как важную, во многом определяющую другие подсистемы, органическую часть единого социального целого. Методологический «холизм» социологии порождает императив реализма в познании, что обуславливает необходимость рассмотрения любых явлений и процессов, в том числе экономических, через призму взаимосвязей социального целого, с учетом всех сложностей полифункциональной структуры человеческого универсума.

### 1.2.1. В поисках адекватной экспликации

Развитие экономической социологии, как и сама история становления ее основополагающих концепций и идей, неразрывно переплетено с эволюцией подходов к пониманию сути и содержания экономического поведения. В той мере, в какой попытки определения предметного алгоритма экономической социологии влияют на выявление сущности и основных признаков экономического поведения, поиски надлежащей экспликации последнего, в свою очередь, оказывают влияние на определение сущности, предмета и понятийного аппарата этой науки. И как методологические перипетии, через которые проходит процесс формирования экономической социологии, сопутствуют дефинитивным поискам смысла и содержания экономического поведения, так и познавательные коллизии в его анализе дают о себе знать на уровне логико-понятийного

структурирования отраслевой науки. Всякое новое прибавление к социологической теории экономической жизнедеятельности общества, всякий новый, неожиданно всплывающий в ней «нюанс» заставляют корректировать сложившийся минимум представлений об экономическом поведении, нередко переосмысливать это понятие, а выявление новых свойств поведенческих формообразований иной раз способно вызвать «перетряску» всей системы социоэкономического знания. В силу этих причин строгая, эмпирически и логически выверенная экспликация понятия экономического поведения, насколько это позволяет ее исторический ресурс, имеет первостепенное значение для развития экономической социологии.

Сам характер экономического поведения как сложного социально-экономического феномена, специфика социологического видения и особенность методологического подхода экономической социологии (дихотомия экономического и социального) определяют конкретный алгоритм поэтапного проникновения в суть исследуемого понятия. Первым шагом социологической экспликации экономического поведения является рассмотрение его в качестве частного случая, одной из разновидностей социального поведения личности (индивида) или группы, то есть выяснение его родовых свойств. Второй шаг представляет собой обнаружение того методологического подхода, той плоскости научного анализа, которые бы позволили адекватным образом выявить специфику собственно экономического поведения, т.е. поведения человека (индивида) или группы в экономической сфере. И, наконец, третий, заключительный шаг экспликации понятия экономического поведения представляет собой системно-интегративное осмысление теоретико-методологической дихотомии экономического и социального, позволяющее и предполагающее рассмотрение экономического поведения как социально-экономического поведения (а экономического поведения – как одну из его граней, как его частный случай), что наиболее адекватно отражает природу исследуемого феномена. Если на первом этапе применим общесоциальный подход, не требующий четкой демаркации 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 методологических подходов к изучению этого явления.

Выявление родовых качеств экономического поведения субъекта как особой разновидности социального поведения всякий раз возвращает ученого к переосмыслению общефилософских категорий «активности», «деятельности», «поведения» и их соотношения, взаимосвязи между собой. Если категории «деятельность», «активность»

являются однопорядковыми по своей сути и приобретают несколько отличные друг от друга значения только в условиях конкретной смысловой (ситуационной, контекстной) нагрузки, то понятие поведения является производным от них и характеризует их внешнюю форму проявления. Под социальным поведением, в самом общем определении, обычно понимается конкретный социальный (социально-коммуникативный) способ осуществления деятельности личности или группы, экстерниоризация 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.

В современной социологии существуют два генетически и структурно взаимосвязанных толкования социального поведения – *бихевиористское* (рефлекторно-ситуативное) и *«институционалистское»* (ценностно-нормативное). Первое за «клеточку» поведенческих феноменов принимает понятие *акта*, дискретных, ситуативно обусловленных *отдельных действий* (Б.Скиннер, Дж.Хоманс, Г.Саймон), второе – упорядоченную и едионаправленную *систему действий*, «линию поведения», стратегию жизнедеятельности (П.Сорокин, Т.Веблен, Дж.Коммонс, Т.Парсонс). Первая трактовка исходит из признания доминирующей и преобладающей в жизнедеятельности человека роли текучести, изменчивости ее состояний; вторая фиксирует состояние относительной устойчивости, закрепленные в нормах стереотипы социальных взаимодействий, их регламентированный характер. Противоположность бихевиористского и институционалистского понятий социального поведения послужила поводом, или основанием для затянувшихся на долгие годы дискуссий между их сторонниками. Если «институционалисты» обвиняют бихевиористов в грубом эмпиризме и психофизиологическом редукционизме, то последние парируют тем, что нормы, привычки и правила превращают человека в механическую схему, однажды заведенный «безошибочный» механизм. Вывод из приводимых полемизирующими сторонами аргументов и контраргументов, который, очевидно, давно уже напрашивается, может быть только один: затянувшийся спор не имеет смысла, ибо каждая из противоположных позиций компенсирует недостатки другой. Альтернатива уступает место взаимодополнению. Если ценностно-нормативная парадигма учитывает прежде всего институционализованные стороны и аспекты человеческого поведения, игнорируя при этом всякого рода сиюминутные и преходящие состояния, то бихевиористская парадигма учитывает все эмпирическое многообразие бытия человека, указывая на ограниченность и лишь относительную пригодность правил и стандартов. Коротко говоря,



институционалистская парадигма апеллирует к инварианту поведения, бихевиористская – к его вариативности. Поскольку в поведенческой практике важно учитывать и то и другое, и правила-нормы, и неизбежное отступление от них, ничего иного не остается, как прибегнуть к 1) компетенционной демаркации различных подходов (разделению на «сферы действия» стандартного и нестандартного поведения) и 2) «запасному» планированию возможных поведенческих реакций на предполагаемые ситуации. Сама диалектика познания примиряет описанные парадигмы. В связи с этим целесообразно различать понятие поведенческого акта (и связанного с ним более широкого понятия поведенческого формообразования) и понятие собственно *социального поведения* при доминирующей роли институциональных, ценностно-нормативных элементов. Под поведенческим формообразованием мы понимаем неустойчивую совокупность текучих взаимосогласованных социальных действий и поступков, которые не обязательно присутствуют в конкретных стереотипных ситуациях. Этот новый термин, с одной стороны, подчеркивает текучее, эфемерное в человеческом поведении, а с другой – характеризует особые разновидности социального поведения, возникающие при пересечении его различных типов и видов в реальной практике жизни. С ним обычно связывается деятельность людей в тех общественных условиях и ситуациях, которые пребывают в состоянии изменений, трансформаций, ломки. Что же касается последнего понятия, то оно отражает деятельность людей в условиях спонтанного, ритмичного и размеренного движения повседневной жизни всех.

В этот смысловой контекст вписывается и экономическое поведение субъектов хозяйственной деятельности, в том числе рыночных отношений, которое соединяет в себе как рефлекторно-ситуативные, так и ценностно-нормативные элементы. Первых, пожалуй, даже больше, чем вторых, ибо динамизирующая природа экономики с ее механизмами риска, неопределенностей, постоянной конкурентной борьбы не только мультиплицирует неустойчивые поведенческие формообразования, но и подрывает изнутри консервационную функцию ценностно-нормативной регуляции, делает ее неустойчивой и как бы «разрыхляет» саму структуру социально-экономического поведения. Возникает вопрос о специфике, своеобразии экономического поведения как разновидности «социального действия».

Выявление видовой специфики экономического поведения – более сложная задача в процессе научной экспликации этого понятия, чем определение родовой категории социального поведения с ее последующей дедукцией. Для этого необходимо, как отмечалось ранее, адекватное понимание специфики предмета экономической социологии и методологического баланса между экономическим и социологическим подходами.

Практика научной систематизации знаний выявила три основных подхода к определению предмета, сущности и содержания экономической социологии – ассимиляционный, инверсионный и системно-интегративный.

Ассимиляционный подход означает поглощение парадигмой и логикой «чистой», умозрительной системы социологических знаний категорий и понятий экономической науки или, наоборот, – поглощение последней определенными, «подходящими» категориями и понятиями социологии. Выражаясь проще, это попытка социологов механически пристегнуть к себе экономику в качестве одной из сфер социальной деятельности человека с чисто иллюстративной целью или попытка экономистов приобщить социологию к решению «своих» проблем. В свое время Й.Шумпетер говорил, что если с одной стороны существует экономика, а с другой – социология, то не обязательно, что их взаимодействие приведет к чему-либо хорошему. «Перекрестное опыление», подчеркивал он в «Истории экономического анализа», может привести и к смерти. Причина заключается в том, что экономисты пользуются своей примитивной социологией, а социологи – примитивной экономикой [27]. Сегодня ситуацию подобного рода Р.Сведберг, профессор Стокгольмского университета, охарактеризовал следующим образом: «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» [27]. Итак, при ассимиляционном подходе существуют как бы две экономические социологии – экономическая социология «социологов» и экономическая социология «экономистов». В первом случае матрица социологической науки (разнообразной социальной жизнедеятельности человека) накладывается на экономические реалии общества или рефлектирующие их научные понятия, во втором – матрица экономической науки (разнообразной экономической жизнедеятельности) опрокидывается на общесоциальные атрибуты человеческого поведения. При таком подходе крайности нередко сходятся, и понятие экономического поведения трактуется как социальное поведение в сфере экономической жизнедеятельности общества, когда в зависимости от позиции ученого экономика поглощает социологию или наоборот. При этом может утрачиваться *общий* для данной сферы человеческой деятельности (экономики) и *специфический* для всей системы

социальной жизнедеятельности общества и личности стержень экономического поведения.

Инверсионный подход к определению экономической социологии и экономического поведения – довольно симптоматичное явление. Развитие «чистой» экономической науки в последние годы все больше и все чаще встречается на своем пути такие хозяйственные проблемы, решение которых традиционным экономическим путем (при помощи только экономического инструментария) становится уже невозможным и требует привлечения знаний из области других общественных наук, прежде всего социологии. По существу речь идет о «вторжении» в предметное поле экономической науки тех социальных феноменов, познать которые средствами самой этой науки становится невозможным и которые требуют знания других наук – социологии, социальной психологии, этики, эстетики, социальной педагогики и т.д. Похоже, что человеческий универсум, войдя в третье тысячелетие, решительно напомнил о себе призывом к возвращению расколотого на части и фрагменты мира в лоно человеческой целостности и гармонии. Переплетаются мысли и идеи. Рождаются и все увереннее заявляют о себе принципиально новые понятия и направления теоретической 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 деятельностью и которую сложно (да и не нужно) вычленять из целостной деятельности единого человеческого универсума и односторонне исследовать под узко экономическим углом зрения. В контекст экономической науки прочно вошли и обосновались в нем такие социальные понятия, как предпринимательство, предприимчивость (Й.Шумпетер), занятость, безработица, инвестиционное и потребительское поведение (Д.Кейнс), «рефлексивное поведение» в системе фондового рынка (Дж.Сорос) и др.

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 всеохватывающего, все учитывающего социально-ориентированного подхода речь идет, по сути, о «социологической инверсии». Сущность последней, как справедливо отмечает российский эконом-социолог 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 [24, с. 52]. Иными словами речь идет о «переводе категориально-понятийных и смысловых структур экономических абстракций на социологический язык, более близкий (а потому и более многозначный) миру реального, живого человеческого поведения» [24, 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 явлений хозяйственной жизни, наполненных «социальным субстратом», т.е. тех экономических фактов и процессов, в которых укоренено социальное действие, социальная атрибутика. Таким образом, инверсионный подход отличается от ассимиляционного вычлениением из предметного поля экономики таких принадлежащих ему социальных явлений, где инверсия логически оправдана. В этом его состоятельность и вполне закономерная односторонность. Этот достаточно перспективный подход, впервые примененный еще Й.Шумпетером, к сожалению, по мнению российских ученых, не получил должного распространения в современной экономической социологии [24, с. 52]. С другой стороны, социологическая инверсия отчасти совпадает с ассимиляционным подходом, растворяя экономические понятия в социологическом "бульоне".

Безусловно, оба эти подхода, и ассимиляционный, и инверсионный, обогащают предмет исследования, расширяют возможности познания. Вместе с тем, их методологическая основа обуславливает относительно ограниченные возможности этих версий социально-экономического анализа, содержит в себе опасность, в зависимости от конкретной позиции ученого, гипертрофии той или иной грани социального универсума. Независимо от того, идет ли речь об экономическом или о социологическом "империализме" при ассимиляционном подходе, или о методе социологической инверсии, искусственное преувеличение какой-либо из составляющих ведет к дисбалансу всего целого и, как следствие, к односторонности познания.

Системно-интегративный подход выгодно отличается от двух предыдущих тем, что при выяснении природы и сущности *специфического* в экономическом поведении он ищет их не в автономной сфере хозяйственной жизни общества, не за пределами глубинных внутренних основ человеческой личности, а именно в самих этих основах. Он

предполагает органическое соединение (стыковку, пересечение) родовых социальных и видовых экономических свойств-атрибутов человека.

Видовая специфика любого поведения, и, прежде всего экономического, представляет собой определенную сторону, определенную грань человеческого универсума. Но если эта грань рассматривается изолированно от других сторон целого, то видовая специфика предметной деятельности личности или группы начинает приобретать характер самодостаточности и независимости от родовой сущности универсума. Именно это обстоятельство приводит к тому, что специфическое в определенной предметной деятельности или поведении человека (в нашем случае – в экономическом поведении), ослабляя системную связь с универсумом, модифицируется и деформируется таким образом, что в определенном смысле перестает быть специфическим видом общеродовой деятельности. При этом выхолащивается социальное содержание, а значит, утрачиваются и специфические социальные функции хоть и важнейшей, определяющей, но вместе с тем одной из ряда других частей единого социального организма. Приобретая таким образом «квазиспецифику» видовая деятельность человека перестает быть органической частью общей родовой (универсальной) деятельности. Разумеется, провести грань между «чистой» спецификой, заложенной в гетерогенности родовой сущности человека, и «квазиспецификой» экономической жизнедеятельности общества сложно вследствие все большей диффузии последней.

Гипертрофия экономической мотивации человеческого поведения превращает экономическое поведение в квазиэкономическое поведение, разрушающее не только личность, но и сами основы существования человечества. Выдающийся представитель современного институционализма Дж.Гелбрейт, описывая в своей работе «Экономические теории и цели общества» коренные изменения социальной природы поведения в экономической жизни, приходит к выводу, что в результате всеобщего контроля со стороны современных мощных корпораций над рынками, государством и личностью экономика получает самодовлеющие цели, отличные от общественных [28, с.43]. Постулат самодостаточности перерастает в «квазиспецифическое» понимание хозяйственного процесса как самодовлеющую специфику экономической сферы.

В изжившей себя экономической формации эффект квазиспецифики наблюдается повсеместно: в производстве, потреблении, отношениях купли-продажи и т.д. С некоторых пор стали заметными такие квазиспецифические для экономики явления, как производство "тысячи ненужных и таких смешных вещей" (как пел в свое время в одной из песен Ив Монтан); распространение асоциальных и деструктивных по своему характеру товаров (наркотиков, усилителей алкоголизма, порнографии); потребление

дорогостоящих социальных символов, приходящих на смену реальным и нужным потребительским свойствам товаров (виртуальное потребление, квазипотребление); усиливающееся превращение потребительских свойств продуктов массового пользования в фиктивные товарные свойства (отравление продуктов питания различного рода консервантами, добавками, сгустителями и т.д., придающих товарам "товарный вид", долгосрочность хранения и реализации и одновременно лишаящих их потребительских свойств), что превращает обычный рынок в массовый квазирынок. Возникает вполне закономерная для таких условий цепочка: квазипроизводство - квазипотребности - квазиобмен - квазипотребление.

Выделение «истинной» специфики экономической сферы, экономического поведения возможно лишь с учетом диалектического единства экономического и социального в едином многомерном пространстве на основе системно-интегративного подхода. Чтобы глубже осмыслить этот наиболее адекватный природе исследуемого феномена подход, целесообразно подробнее остановиться на его составляющих, выявить общее и отличное в экономической и социологической точках зрения. Речь идет о методологии исследования как собственно экономического поведения (его мотивации, рационально-иррациональной природы), так и сути экономических явлений вообще, их взаимоотношений с другими сторонами социальной жизни (проблема самодостаточности экономической сферы, ее относительной автономности и подчиненности законам развития социума).

### **1.2.2. Экономика и социология: интеграция идей и эволюция подходов**

Обратимся к предметному содержанию экономической и социологической науки, выделяя из многочисленных определений суть основные. 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 и 3) как науки, изучающей человеческое поведение в процессе распределения ограниченных средств для определения конкурирующих целей [29, с. 24–25]. Социология же – единственная из наук, которая изучает общество в целом и то, как эта целостность определяется взаимодействием ее составных частей. Объединяя усилия других социальных наук, социология составляет целостную картину социальной реальности. Это в полной мере относится к любой отраслевой социологии, в том числе экономической как новой научной дисциплине, выросшей генетически 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 качественный переход от предметно-ориентированного к проблемно-ориентированному знанию [28, с. 31].

В свое время Т.Парсонс писал, что экономическая социология – это самостоятельная дисциплина, родственная социологии и требующая точного определения своего предмета [30, с. 28]. Согласно Н.Смелсеру, соратнику и продолжателю идей Т.Парсонса, экономическая социология изучает взаимоотношение между экономическими и неэкономическими аспектами общественной жизни. В современной отечественной экономической социологии в качестве ее предмета понимается, как правило, экономическое поведение\*. Наиболее емкое определение экономической социологии принадлежит известному 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» [32, 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.

Итак, на первый взгляд, объект исследования экономической теории и экономической социологии практически одинаков – экономическая сфера жизнедеятельности общества, экономическое поведение. Совпадают и общеметодологические установки: системный подход, диалектический метод познания. Главный водораздел проходит в предметной области исследования, в методическом

---

\* В.Радаев определяет его в духе М.Вебера: “Экономическая социология изучает экономическое действие как формы социального действия” [31, 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 самих субъектов экономического действия, их экономической культуры и т.п. [24, с. 9–15].

арсенале и, главное, по линии конкретно-методологических предпосылок анализа человеческого поведения. Хотя определенные различия при более глубокой оценке имеются уже и в самом объекте исследования. Если экономическая теория в значительно большей степени изучает отношения, о вещественные в потоках материальных, финансовых, информационных ресурсов, готовой продукции и услуг, то социология более ориентирована непосредственно на человеческое поведение и социальные связи [31, с. 107].

Что касается более существенных моментов, отличающих экономический и социологический подходы к анализу экономической жизни, их по-прежнему можно свести к трем обобщенным пунктам, отмеченным еще на заре становления экономической социологии Н.Смелсером:

1. Предмет исследования: в отличие от экономистов, изучающих производство, методы организации ресурсов и распределения богатства, социологи главное внимание сосредотачивают на других сторонах экономического поведения. Во-первых, они рассматривают его как конкретный случай общего социального поведения. Во-вторых, они изучают его с учетом целого комплекса ролей, которые субъекты хозяйствования реализуют в процессе экономического поведения. В-третьих, социологов интересует понимание вариации в социальной структуре экономического действия и соответствующих вариаций в экономическом поведении.

2. Количество учитываемых при анализе факторов и причин, воздействующих на экономическое поведение: социолог, изучающий то же самое явление, что и экономист, например, заработную плату, в своем 3. Четкость, стройность теоретических разработок: "...теоретическое совершенство достигается нередко ценой чрезмерного упрощения экономистами связей между экономическими и прочими социальными переменными" [30, с. 190]. Социологу, стремящемуся избежать излишнего 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.

Итак, с формальной стороны и экономическая теория, и экономическая социология изучают один и тот же процесс экономической жизни – экономическое поведение. Но расставляемые при этом эконом-социологами акценты на «социальном субстрате», социальной укорененности экономического действия, его социокультурных и институциональных составляющих, относительной рациональности, а порой и иррациональности осуществляемого выбора, мотивационном механизме экономического



поведения и комплексной характеристике самих субъектов хозяйствования составляют не только суть социологического подхода к экономическому поведению, но и определяют специфику методологии анализа, выделяя и конструируя 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 мощи, 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» [29, 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, доброжелательности и т.д. Оговаривается и информационный аспект. Экономический подход, по Беккеру, в отличие от его основоположников, 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 сферу для понимания всего человеческого поведения: максимизация полезности при стальном наборе предпочтений и накапливание оптимальных объемов информации и других ресурсов на множестве разнообразных рынков. Однако даже Г.Беккер, ярый 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 [29, 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 и игнорирующего (или в лучшем случае умаляющего) социальную природу экономики, а также неадекватно переносящего чисто экономические подходы и методы на исследования отличных от предмета экономической науки социальные объекты. Жестко критиковал «экономизм» еще Э.Дюркгейм, отрицавший резкую грань между экономическим и социальным началами. Вначале 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 (В.Ойкен, А.Кайе).

Тенденция дифференциации экономического (преимущественно рационального) и социологического (преимущественно ценностно-нормативного) подходов имеет длительную историю, отражающую все этапы эволюции взглядов на экономическое поведение и так называемую рабочую модель человека как субъекта экономической жизни. Эта модель как инструмент исследования экономического поведения представляет собой определенную систему некоторых допущений, ограничений и существенных характеристик поведения человека. Основными структурными элементами любой рабочей модели являются три предположения: о целевой функции экономической деятельности человека, о степени его информированности и о когнитивных способностях человека.

В рамках экономической теории за исходную схему анализа экономического поведения была взята модель «экономического человека» (*homo economicus*). Свое начало она берет от концепта автономного индивида А.Смита, движимого двумя природными мотивами, – своекорыстным интересом и склонностью к обмену. Эта мысль английского экономиста, высказанная в его работе «Исследование о причинах и природе 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 неправомерность сведения многообразных хозяйственных мотивов к голому экономическому интересу\*\*. По мере появления новых идей (понимание «экономического человека» как теоретической абстракции у Дж.Милля, признание социальной обусловленности экономики и регуляции экономического поведения нравами, обычаями или правом у сторонников «национальной» (исторической) школы политической экономии, институциональные подходы Т.Веблена и т.д.) классическая модель «*homo economicus*», базирующаяся на принципах рационализма, индивидуализма и удовлетворения личного материального интереса, постепенно «гуманизируется», «социализируется» и «институционализируется».

---

\* «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 [33, с. 332].

\*\* «...Отдавать свое сочувствие другим и забывать самого себя, ограничивать насколько возможно, личный эгоизм и отдаваться сладостной, снисходительной симпатии к другим представляет высшую степень нравственного совершенства, к какой только способна человеческая природа» [Цит. по: 34, с. 13].

Модель *homo economicus* прошла длительный и сложный путь эволюции как в теоретическом, так и практически-прикладном ее значении\*. Сформировавшись как идеологическая доктрина большого бизнеса к началу XX столетия, она приобрела конструктивно-инструментальный характер в практике тейлоризма и фордизма. На долгие годы практический *homo economicus* развивался и утверждался в индустриальном производстве благодаря известным принципам рациональной организации труда (позже – НОТ) Ф.Тэлора и Г.Форда-старшего. Суть этих принципов отражала уровень частичной механизации труда и положения человека в производстве в качестве «частицы частичной машины» (К.Маркс). Заключались они в примате вещественного фактора производства над человеческим (личностным) фактором; прагматическом редукционизме; дуальном принципе управленческих отношений (управляющий–управляемый, команда–исполнение). Социальной стороной всех этих принципов являлся «грубый материализм» экономически одномерного человека, его отчуждения от общества и самоотчуждения и, наконец, его фактическая *объектность*, лишенная каких-либо признаков субъектной самодостаточности в сфере всепоглощающей трудовой деятельности. Тэйлоровский абсолют экономической мотивации несколько смягчался социально-патерналистскими компенсаторами фордизма – созданием тепличных микроусловий для «своих» рабочих в качестве противовеса «террору машин» (конвейеру), но при всем при этом господство экономического редукционизма оставалось. Это был апогей *homo economicus*, апогей квазиспецифики экономических начал человеческого рода. Лишь с возвышением уровня производительных сил экономическая односторонность, столь импонирующая «частице частичной машины», ощутила свою дискомфортность, в результате чего известный Хотториский 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 добропорядочность, 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* начала радикально переосмысливаться – вначале в известной концепции «X»–«Y» Д.Макгрегора, а затем в самых различных школах и направлениях экономической науки и социологии.

---

\* Эволюция модели *homo economicus* в ее историко-теоретическом аспекте хорошо изложена российским ученым В.Автономовым [35].

Так, к примеру, современная рабочая модель «экономического человека», описанная американскими экономистами К.Бруннером и У.Меклингом, выражена аббревиатурой REMM – “Resourceful, Evaluating, Maximizing Man” (изобретательный, оценивающий и максимизирующий человек), а расширительная, усовершенствованная с учетом социокультурных факторов модель – аббревиатурой RREEMM - “Resourceful, Restricted, Expecting, Evaluating, Maximizing Man” (изобретательный, испытывающий ограничения, имеющий ожидания, оценивающий, максимизирующий человек) [35, 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 полнотой информации о той ситуации, в которой он действует; 6) поведение человека прогнозируемо и регулируемо (в силу знаний его предпочтений, управления законами рыночного равновесия и возможностью 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 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» [31, с. 108].

Думается все же, что при оценке экономического индивидуализма (атомизма) как методологического принципа нам не обойтись без диалектики исторического. Большинство авторов (бывших марксистов!) о ней сегодня предпочитают умалчивать, хотя она и подталкивает их к адекватному решению вопроса о позитивных (необходимых) границах экономического индивидуализма и связанных с ним массы «неприятных» последствий (бесчеловечность, жестокость, агрессивность, обман, алчность и т.д., и т.п.). Эти границы определяются степенью решенности общеисторической проблемы возвышения производительных сил до уровня «уничтожения труда», т.е. до определяющей роли в производстве автоматизации и компьютерных сетей, способных обеспечить в естественно предустановленных нормах удовлетворение потребностей всех и каждого. До тех пор, пока такой уровень не достигнут, экономически продуктивный индивидуализм со всеми его пороками объективно исторически неизбежен и вписывается в формулу мефистофельской диалектики («творя зло, делай добро»). Но как только необходимость в экономическом индивидуализме с его исторически вынужденными крайностями отпадает, *homo economicus* становится той квазиспецификой, тем «омертвевшим пальцем», который угрожает подрывом жизненных основ существования человеческого рода и который по неизбежности должен уступать место иным человеческим доминациям. «Человек социологический» должен усмирить и поставить на свое место «человека экономического». И здесь, конечно, перед общественными науками возникает неотложная задача возрождения («на новом и высшем уровне») хомизма социологического знания.

Плюралистичность предпосылок социологического анализа обусловлена имплицитным холизмом социологии как науки об обществе в целом. Когда мы говорим о социальной реальности и вычлняем в ней, например, социальную структуру или различные типы экономического поведения социальных субъектов, то имеем в виду не одномерное, а многомерное социальное пространство, многомерное по социальным, пространственным и временным признакам. 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 (личности), 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 «социологии человека» можно назвать модель, предложенную С. Линденбергом и выраженную аббревиатурой SRSМ – “Socialized Roleplaying and Sanctioned Man” (социализированный, исполняющий роли человек, поведение которого санкционировано обществом) [36, с. 99–113]. Для эмпирической социологии Линденберг вводит еще одну модель OSAM – “Opinionated, Sensitive, Acting Man” (имеющий мнение, восприимчивый, действующий человек). Это означает, что в своем поведении человек ориентируется 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 [35, с. 40].

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

Рассмотренные модели как «априорно-теоретические конструкты» аналитического механизма познания социальной реальности имеют свои «плюсы» и «минусы», отражая несколько изолированные аспекты человеческой личности. В действительности в социальной жизни переплетены всевозможные грани жизнедеятельности человека. Именно это подталкивает сегодняшних исследователей к поиску конструктивно иной модели 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 экономического поведения «человека реального» являются учет экономической и социокультурной детерминации экономического поведения при возрастающей роли последней, преимущественно реально-практический, а не логический характер выбора субъектом конкретного варианта поведения, усложнение и обогащение мотивов

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; человеке, 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» [34, с. 26].

Это, как обоснованно утверждают российские социологи Н.Сухорукова, В.Радаев, порождает 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 этот взаимопереход экономически и социально ориентированного действия [34, с. 26–27; 31, с. 110].

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 институциональный, и социокультурный каркас, в рамках которого протекает экономическая жизнь), институциональный анализ экономического действия (поведения) Т.Парсонса (согласно которому система институциональных и социокультурных детерминант определяют 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

социоэкономики А.Этциони и т.д. Сама история развития экономической и социологической мысли шаг за шагом выверила и подтвердила необходимость и неизбежность применения комплексного социально-экономического подхода к анализу экономической жизни и экономического поведения в частности.

### 1.2.3. Определение понятия

Прежде, чем перейти к третьему шагу непосредственной экспликации понятия экономического, а точнее, социально-экономического поведения, целесообразно кратко остановиться на уже имеющихся в современной научной литературе определениях экономического и хозяйственного поведения.

Большинство авторов рассматривают экономическое поведение как целерациональное, оптимизирующее или максимизирующее поведение человека в процессе воспроизводства, связанное с выбором наиболее выгодных альтернатив\*. В этом русле наиболее конкретное и структурированное определение экономического поведения принадлежит В.Верховину: экономическое поведение – «это система 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» [42, с. 65]. Эти ресурсы (денежные, 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 (Н.Сухорукова, А.Слободской, С.Ченцова) в своих определениях 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

---

\* В.Тамбовцев считает, что экономическое поведение – это целерациональное поведение выбор вариантов действий в котором регулируется критерием максимизации прибыли [37, с. 46]. К.Эрроу под экономическим поведением понимает действия «экономических агентов», т.е. участников хозяйственного процесса, направленные на выбор наиболее выгодных альтернатив [38, 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 состоянием экономического сознания в обществе, экономическим мышлением, экономическими интересами и социальными стереотипами индивидов и групп [39, 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 [40, с. 6]. Т.Шестовских отмечает, что «экономическое поведение является системой социальных действий, связанных с получением выгоды от обращения ограниченных ресурсов [41, с. 116].



процессов общества, опосредуются системой ценностных предпочтений субъектов деятельности и включают множество типов действий [34, с. 38]\*.

Ряд авторов дает слишком общее определение экономического поведения как деятельности человека в экономической сфере. Н.Полякова под экономическим поведением понимает форму активности человека как экономического агента, т.е. его осознанную деятельность в сфере хозяйствования [44, с. 9]. А.Слободской трактует поведение как базирующуюся на системе потребностей активность человека, определяемую смыслом, ценностью и значением, и порождающую мотивацию и готовность действовать определенным образом [23, с. 11]. Лишь немногие исследователи экономического поведения вводят понятие «социально-экономическое поведение» (Т.Заславская, Р.Рывкина, В.Пилипенко, Т.Самборская)\*<sup>□</sup>. Хотя, по нашему мнению, именно этот наиболее точно отражает интегральные характеристики экономического поведения, рассматриваемого одновременно как форма проявления и родовой, и специфически видовой деятельности человека. Подчеркивается не только единство социального и экономического подходов к анализу поведения человека в экономической сфере, но и многообразные социальные составляющие этого поведения: социальная обусловленность, социальная детерминированность экономического поведения, наличие его сугубо социальных регуляторов (внешних, в виде соответствующих институтов, и внутренних – в форме мотивации экономического поведения), сам социальный процесс поведения людей, «социальность» самих субъектов хозяйствования и, наконец, различного рода социальные последствия экономического поведения. В широком смысле слова социально-экономическое поведение представляет собой социальное поведение в экономической сфере в конкретных социальных условиях. Иными словами социально-экономическое поведение следует рассматривать не просто как его социальное поведение в сфере экономики, а как поведение человека в качестве субъекта социально-экономических отношений, которые существуют как определенная объективная реальность. Причем речь идет о поведении социального субъекта, рассматриваемого во всей многогранности и многомерности его связей, отношений, статусов, ролей и т.д. Выделение общего в социальной форме экономического поведения и в социальных характеристиках самого субъекта означает общесоциальное начало этого поведения. Специфическое же в социальной форме экономического поведения и в социальных

---

<sup>□</sup> С.Ченцова рассматривает поведение как результат усвоения экономической культуры, ядро которой составляют ценностные ориентации, нормы и мотивация [43, с. 12].

<sup>□\*</sup> 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» [45, с. 10].

характеристиках субъекта, равно как и специфическое в социальных условиях объективной реальности его (поведения) протекания определяют особое содержание поведения. Последнее, накладываясь на общесоциальные начала, и создает определенную социально-экономическую форму экономического поведения или иными словами, конкретную (конкретно-историческую) форму социально-экономического поведения. Подобные размышления приводят нас к достаточно полноценной теоретической абстракции, являющейся вместе с тем несколько «обескровленным», лишенным живой плоти скелетом исследуемого явления. Чтобы перейти от такого абстрактного, несколько тавтологичного определения к более конкретному и содержательному, необходимо раскрыть саму структуру социально-экономического поведения, выделив его основные конституирующие элементы.

Но прежде еще раз отметим некоторые методологические и этимологические аспекты экспликации понятия социально-экономического поведения. Как уже отмечалось, при акцентировании на видовой специфике экономического поведения и рассмотрении его через призму «экономического человека» как некоего абстракта изолированных, односторонне экономических действий, мы получаем одномерное, плоскостное понимание экономического поведения. Подчеркивание родовой социальной атрибутики экономического поведения как поведения *homo sapiens*, человека мыслящего или, лучше сказать вслед за П.Сорокиным, *homo socius* – как средоточие универсальных, социокультурных природных качеств, когда речь идет о единстве экономических и, по выражению В.Верховина «внеэкономических составляющих собственно экономических процессов» [42, с. 29], позволяет дать «объемное» понимание социально-экономического поведения. Если в первом случае научная прерогатива понятия экономического поведения ограничена, во-первых, «сферным» аспектом (сферой экономики) и, во-вторых, по мнению ряда ученых, историческим аспектом, экономической формацией (что не бесспорно), то во втором случае научная прерогатива понятия социально-экономического поведения не ограничена никакими пространственно-временными параметрами и характеризует непреходящие, «вечные» свойства человека и социума. Другое дело, что реальное социально-экономическое поведение всегда имеет свою конкретно-историческую форму проявления, в которой переплетены и общечеловеческие, «вечные», и специфические свойства и элементы. Таким образом, понятие социально-экономического поведения растворяет в себе понятие экономического поведения в качестве частного случая, отдельной грани многомерного социально-экономического феномена.

Что касается этимологических различий, то одним из первых на них обратил внимание еще К.Поланьи, разграничивая «содержательное» и «формальное» значения термина «экономический». Если содержательное значение «экономического» вытекает *из факта* зависимости человека от природы и других людей и «характеризует его взаимоотношения с природным и социальным окружением, которые обеспечивают ему средства удовлетворения материальных потребностей», то формальное значение проистекает *из логики* «связи между целями и средствами, являемой в таких понятиях, как «экономичный» или «экономить» [economical, economizing]». «Формальное значение «экономического» представляет хозяйство как последовательность актов экономии ресурсов [acts of economizing] – иными словами, как совокупность выборов, вызванных дефицитом средств» [46, с. 62, 66]. Несмотря на естественное переплетение этих двух значений, только содержательное значение «экономического» позволяет социальным наукам исследовать различные типы хозяйственной деятельности. Ибо сами корни содержательного понимания «экономического» заключены в реальном хозяйстве, которое вкратце «можно определить как институционально оформленный процесс взаимодействия между человеком и окружающей средой, ведущий к постоянному обеспечению материальных средств для удовлетворения потребностей» [Там же]. При этом социальную деятельность К.Поланьи называет экономической (это относится, естественно, и к экономическому поведению) в той мере, в какой она является частью процесса производства и транспортировки (соответственно экономические институты являются экономическими в зависимости от степени их сконцентрированности на такого рода деятельности и т.д.). Для удобства экономические элементы как компоненты экономического процесса, экономической деятельности он подразделяет «на экологические, технологические и социетальные в зависимости от того, относятся ли они преимущественно к окружающей среде, механическому оборудованию или человеческой сфере» [46, с. 67]. Эта мысль еще раз подтверждает не только небезосновательность, но и плодотворность идеи разведения эколого-экономических, технико-экономических, организационно-экономических и социально-экономических отношений и конструирования понятия социально-экономического поведения.

Как свидетельствуют приведенные выше определения экономического поведения, это понятие, 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» [28, 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 (т.е. особая роль денег) конституирует экономику как отличную от других сферу социальной жизни» [28, с. 54].

М.Вебер считал, что «дефиниция «хозяйствования»...выражает то обстоятельство, что все «хозяйственные» процессы и объекты выступают таковыми всецело благодаря смыслу, который им придают – в качестве целей, средств, препятствий, последствий – человеческие действия» [Цит. по: 28, с. 70]. Вебер допускал наличие различных степеней вовлеченности человеческого действия в сферу хозяйственных (экономических) отношений и выделял, соответственно, понятия хозяйственного (экономического) действия, хозяйственно обусловленного и хозяйственно ориентированного действия. Если в основе хозяйственно обусловленного действия лежат экономические причины, то собственно экономическое (хозяйственное) действие означает мирное осуществление экономически ориентированных склонностей, т.е. удовлетворение разнообразных потребностей индивидом. Хозяйственно ориентированное действие по своему смыслу соотносится с удовлетворением желаний, связанных с извлечением пользы [47, с. 542] и предполагает как ориентацию на хозяйственные цели (суть экономическое поведение), так и применение насилия для достижения хозяйственных целей. Следует также отметить, что, исходя из созданной им типологии социальных действий, М.Вебер экономически релевантными считал лишь целерациональные и традиционные типы действия и, прежде всего, целерациональные типы, подчеркивая тем самым значимость рациональности для исследования и понимания хозяйственного поведения.

Проблему соотношения экономики и хозяйства и соответствующих им типов поведения рассматривали и другие выдающиеся ученые (П.Струве, С.Булгаков, Н.Кондратьев). Так, Н.Кондратьев в свое время обратил внимание на расхождение во мнениях ученых при толковании таких понятий, как хозяйство, экономика и экономическое поведение. Анализируя взгляды экономистов-теоретиков Р.Штригля, Э.Геймана, Й.Шумпетера, он заметил, что в их трудах “хозяйство само по себе есть явление, которое не может быть отнесено к категории социальных явлений”, и что, в лучшем случае, понятия хозяйства и социальной жизни общества лишь пересекаются (“потому что хозяйство почти всегда есть общественное хозяйство”). Причем это отнюдь не означает, что оно само по себе есть социальное явление. Таковым оно, по мнению названных ученых, не является: “Хотя его конкретные формы исторически и могут определяться социальными условиями, однако хозяйство существует и, во всяком случае, мыслимо и вне общества... Основные экономические категории не находятся ни в какой зависимости от этих условий, а выводятся из природы хозяйства как такового” [48, с. 74–75]. В отличие от этих экономистов большинство других (прежде всего, К.-И.Родбертус, К.Маркс и М.Вебер) полагают, что “хозяйство и хозяйственные явления по природе своей – явления общественные”. Таким образом, заключает Н.Кондратьев, одни ученые “определенно стоят на социологической точке зрения и признают общественную природу хозяйства, другие, наоборот, стоят с различной степенью последовательности на индивидуалистической точке зрения и, по существу, отрицают общественную природу хозяйства” [48, с. 78–79]. Позицию социально-экономического подхода к анализу явлений хозяйственной жизни (вместо односторонне экономического) последовательно занимал и сам Н.Кондратьев. Под экономическим поведением он понимал те социальные действия, в структуру и содержание которых включены простые и сложные элементы народнохозяйственной жизни.

Среди современных исследователей наиболее аргументированно и последовательно отстаивает необходимость разграничения хозяйственного и экономического поведения Т.Александрова. Она утверждает, что «экономическое поведение имеет своей предпосылкой принятие целостной системы норм и ценностей, весьма радикально отличающейся от ценностных коррелятов натурального хозяйства» [28, с. 58]. Экономическое поведение отличается от хозяйственного по целому ряду параметров: цели деятельности, отношению 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 наличного 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 [28, с. 59–60].

Итак, экономическое поведение по своему содержательному объему уже хозяйственного поведения. Оно выделяется из него на определенных этапах развития общества в силу абсолютизации и гипертрофии экономической рациональности и доминирования монетарных регуляторов. Однако, как справедливо отмечает Т.Александрова, в реальной жизни правильнее говорить о более «экономическом» или более «хозяйственном» типах поведения, ибо выделенные категории являются не более чем идеально-типическими конструктами. 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 понятий экономического и социально-экономического поведения. С одной стороны, хозяйственное поведение входит как составная часть в экономическое, а значит и в социально-экономическое поведение. С другой стороны, в такой интерпретации хозяйственное поведение представляет собой более низкий, «зародышевый» вариант самого социально-экономического поведения и отличается от него лишь степенью зрелости различных составляющих. Итак, мы вновь возвращаемся к единому системно-интегральному понятию социально-экономического поведения.

Раскрыть понятие – значит не только словесно определить его, но и выявить, по крайней мере, основные элементы его структуры и их взаимосвязь между собой. Мы исходим из того, что существуют как внешние характеристики поведения (которые достаточно легко отслеживать на эмпирическом уровне), так и внутренние, сущностные структурные элементы, обладающие большей или меньшей степенью латентности. Цель научного познания как раз и состоит в поиске и анализе этих латентных структурных элементов, конструирующих цельное теоретическое понятие. Попытки вычленивать различные составляющие экономического поведения предпринимались неоднократно. Еще последователь Т.Веблена Дж.Коммонс выделял пять основных начал экономического

поведения: производительность, редкость, оценку будущих благ, определенные правила деятельности и государственную власть [См.: 28, с. 41]. 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 [49, с. 79–88]. Н.Наумова в качестве фундаментальных признаков «обменного» действия (составляющего суть социально-экономического поведения) также отмечала эквивалентность, симметричность, опосредованность и гарантированность [50, с. 3–17]. Другие исследователи акцентировали внимание на этосе экономического поведения (Ф.Бродель), на институциональном и социокультурном каркасе (Й.Шумпетер, Т.Парсонс), в рамках которого он протекает и т.д.

Опираясь на идеи ученых, исследующих проблемы экономического поведения и на разделяемый нами системно-интегративный подход, считаем правомерным дать социологическую экспликацию понятия социально-экономического поведения, выделив три его важнейших конституирующих признака: рациональность человеческой деятельности, ее прагматическую мотивацию и отношения социально-экономического обмена\*. Для более глубокого и системного понимания предлагаемой структуры экономического поведения необходимо детальнее остановиться на каждой из его основных составляющих.

Именно рациональность, понимаемая как разумность, целесообразность, обоснованность, рассудочность, составляет основу социально-экономического поведения, то есть экономического поведения как разновидности социального поведения. Осмыслить рациональное ядро экономического поведения невозможно без уяснения сути рационального и иррационального, соотношения экономической и социальной рациональности, а также различных видов и степеней рациональности.

Основы концепции рациональности заложил еще М.Вебер. В его понимании только ценностно-рациональные и целерациональные действия суть социальные действия. «Чисто ценностно-рационально, – пишет 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...», т.е. цель и сам процесс ценностно-рационального действия не расчленены. В отличие от этого *относительно* рационального действия

---

□ В данной работе мы сознательно не рассматриваем еще более латентный структурный пласт – экономическую культуру, являющуюся внутренним регулятором социально-экономического поведения и пронизывающую, детерминирующую и проявляющуюся во всех трех выделенных началах экономического поведения.

целерациональное действие поддается расчленению во всех отношениях и является *абсолютно* рациональным. «Целерационально, – пишет 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: 51, 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 [52, с. 56].

Инструментальная рациональность означает выбор средств, наиболее подходящих для реализации заданной цели, что соответствует в наибольшей степени 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: 31, с. 109].

Альтернативу инструментальной и ценностной рациональности можно рассматривать и как проблему соотношения рациональности и иррациональности экономического поведения. При этом всегда следует уточнять, к чему именно относится иррациональность экономического поведения: к иррациональности (нерациональности) целей (как недостижимых в силу чего-то) или к неадекватности применяемых для достижения вполне реальных целей средств. Еще В.Парето в своей концепции нелогичных действий указывал, что рациональное начало занимает ключевую, но не абсолютную роль, а рациональный компонент уходит своими корнями в институциональную и социокультурную среду. По мысли Веблена рациональные и



иррациональные формы также всегда присутствуют в реальном экономическом поведении. Еще более жесткую позицию, по сути отвергающую рациональное начало в экономическом поведении, занимали Дж. М.Кларк и А.Пигу. Думается, что абсолютные критерии рациональности/иррациональности либо вообще не существуют, либо трудно определима, так как то, что рационально в рамках одной культуры, может восприниматься совершенно нерациональным в другой, а иррациональное с позиций узко экономической рациональности является вполне рациональным с точки зрения социального рационализма. То есть речь идет о необходимости конкретно-исторического подхода к определению рациональности и рассмотрении не только экономической рациональности, но и более широкого понятия – социальной рациональности.

Экономическая рациональность как фундаментальная характеристика экономического поведения есть априорно заданный факт в классической экономической теории. В экономической социологии она является величиной переменной, поскольку находится на стыке социальной системы и личностей 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» [24, с. 109]. Понятно, что рациональность экономических действий как методологический принцип необходимо отличать от рациональности конкретных экономических действий реальных субъектов. Хотя рациональным нормам экономического поведения можно обучать, из-за неодинаковых способностей к обучению степень рациональности экономического 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. «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 группы людей жизненными благами осуществляется путем экономически ориентированного социального действия с точки зрения определенных... ценностных постулатов...» [Цит. по: 51, с. 76]. Иными словами, формальная рациональность – это независимая от содержания, калькулируемая, поддающаяся количественному учету характеристика действия. Это – «рациональность сама по себе, взятая как самоцель» [Там же, с. 77]. «Материальная» же (или содержательная)

рациональность подчинена определенным ценностям, это рациональность для «чего-то». Именно «материальная» рациональность Вебера очень близка по своей сути понятию социальной (социально-экономической) рациональности как базовой характеристики социально-экономического поведения. Формальная же рациональность как относительно бессодержательный математический расчет более соответствует формационному аспекту исследования этого явления, ибо явно подчиняет рационализм человеческой деятельности его прагматической мотивации и в большей степени относится к видовой специфике, а точнее, «квазиспецифике» экономического поведения.

Неоклассические 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 о 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 представление о полной рациональности в идею ограниченной рациональности, «которая выражается не в максимизации целевой функции, а лишь в стремлении к максимизации» [52, 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: 53, 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» [Там же].

Рациональность экономического поведения формируется не столько благодаря индивидуальному человеческому разуму, сколько благодаря возникновению соответствующих социальных институтов и правил поведения. Ведь экономическое поведение, как феноменальный уровень разнообразных экономических процессов, оформляется и структурируется конкретными институциональными рамками, что в свою очередь еще раз обуславливает не абсолютность, а относительность самой рациональности. Понимаемая таким образом социальная (содержательная) рациональность растворяется в многомерности реального человеческого поведения.

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

Этот последний, с нашей точки зрения, более универсален: в одних случаях он может рассматриваться как косвенный императив *максимизации* (при акценте на конечно-результатирующей стороне действия), а в других – как императив *минимизации*, когда акцент переносится на внутренние, личностные основания и детерминанты (в первом случае максимум достижений при минимуме затрат, во втором – минимум затрат при максимуме достижений в зависимости от того, что в данных условиях или в данной ситуации важнее для личности или группы).

В связи с этим может возникнуть вопрос: а что вообще важнее для человека – сбережение ресурсов (и прежде всего внутренних) с заведомыми потерями ожидаемых при их расходовании значительных благ (прежде всего внешних) или максимизация достижений с риском утраты всех или большинства ресурсов (в том числе внутренних)? Вопрос этот, как свидетельствует практика, решается обычно в пользу первого альтернативного варианта. И понятно почему: ведь принцип “лучше сохранить немного, не рискуя, чем приобрести многое, рискуя потерять все” недвусмысленно ориентирует на сбережение того основного “внутреннего ресурса”, которым является собственная безопасность и нередко собственная жизнь. Этот принцип заявил о себе как в практике мирового бизнеса, так и в обобщающей ее экономической науке. В частности, здесь можно отметить концепцию Х.Лейбенштейна “Х”-эффективности, в основу которой заложено положение о целесообразности сознательного ограничения максимизации производственных возможностей корпораций, согласующихся с их ресурсами, об ориентации субъектов бизнеса на постоянное недоиспользование их возможностей, поскольку они (бизнесмены) отдадут предпочтение устойчивости своего “нормального”, то есть обеспечивающего среднюю норму прибыли положения перед заманчивым, но опасным инновационным риском [54]. Минимизация затрат в данном случае обеспечивает бизнесу ту долговременную максимизацию выгоды, которая гарантирует сохранение ресурсов для его устойчивого процветания. Во всех случаях, однако, идет ли речь о максимизации успеха или минимизации затрат, мы имеем дело с различными сторонами

одного и того же принципа, с нераздельной связкой взаимополагающих и взаимопротивоположных понятий *максимизации* и *минимизации*. Последнее понятие представляется более предпочтительным, так как по своей глубине, функциональному диапазону и исторической перспективности оно значимее (очевидно, это хорошо понимал П.Сорокин, отдав дань анализу таких минимизационных понятий, как *воздержание* и *терпение* [7, с. 51–53] и 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 минимизацию затрат. В связи с этим уместно ставить вопрос о закономерном превращении принципа максимизации в *принцип оптимизации*, как это осторожно и сдержанно делает В.Верховин после обстоятельной характеристики лимитов максимизационной модели экономического поведения\*. По его мнению, априорная модель максимизирующего поведения ограничивается ее более реалистической разновидностью – *оптимизационной*, связанной с выбором наилучшего в данных конкретных условиях варианта действия [42, с. 40].

Итак, понятие рациональности (принцип рациональности) является базовой характеристикой социально-экономического поведения в общеисторическом, родовом его смысле (в смысле веберовского “идеального типа”). *Принцип минимизации* (экономии, сбережения или накопления внутренних и внешних ресурсов), очевидно, является конституирующей основой социального, и в частности хозяйственного, поведения за пределами экономической формации, а *принцип максимизации* более всего подходит для выявления видовой специфики собственно экономического поведения в рамках экономической формации и теряет смысл за ее пределами.

Другим исходным основанием и признаком социально-экономического поведения является прагматическая мотивация деятельности. Люди в своей повседневной жизни делают лишь то, что в конечном счете соответствует их материальным и духовным интересам, что логично вытекает из самой структуры деятельности и ее нацеленности на удовлетворение определенных потребностей. Прагматический характер мотивации экономического поведения может проявляться как в непосредственной, так и в опосредованной ее формах. Люди могут непосредственно побуждаться к приобретению блага, получению пользы, ставя в прямую зависимость ожидаемую выгоду от планируемых затрат и соответствующих действий либо рассчитывая на получение этих выгод, минуя затраты. Доминанта прагматической мотивации в их экономическом поведении в этом случае несомненна. Совершенно другое дело – опосредованная, скрытая

или неявная прагматическая мотивация. Так, скажем, ученый или изобретатель, одержимые научными или конструктивными идеями, могут мотивировать свою деятельность исключительно познавательно-изобретательским или игровым интересами и менее всего побуждаться к “мукам творчества” соображениями сугубо прагматического порядка. Но как членам определенного общества или группы, с которыми они себя идентифицируют, им, во-первых, далеко не безразлично, какую пользу *в конечном счете* принесет или способно принести их открытие (изобретение) обществу или группе. И если прагматический смысл этих открытий или изобретений не просматривается в процессе их деятельности, не обещает быть таковым в перспективе, то ее результатом могут стать ощутимые материальные и моральные издержки, которые поставят перед ними вопрос о смысле и мотивах их жизнедеятельности. Во-вторых, сама их так называемая свободная, творческая, материально немотивированная деятельность вследствие ее общественного, социального характера всегда оказывается прагматически мотивированной *другими* людьми, с которыми они тесно связаны, потребностями общества, определенной группы или класса, от интересов которых не может изолироваться ни одна “свобода творчества”. В этом, собственно, и состоит смысл опосредованной материальными интересами и потребностями общества прагматической мотивации поведения людей творческого труда.

Признавая прагматическую мотивацию неотъемлемым признаком социально-экономического поведения, мы не можем уйти и от такого вопроса: не является ли эта мотивация продуктом всего лишь экономической (в т.ч. капиталистической) формации, за пределом которой она вообще исчезает? Нет, не является. Прагматизм прагматизму – разнь. Есть прагматическая мотивация, построенная по известному принципу “*быть, чтобы иметь*”, и есть прагматическая мотивация, соответствующая принципу “*иметь, чтобы быть*”. В первом случае мы имеем дело с мотивами получения прибыли, процента, выигрыша, с грубым фетишистским вожделением, с *мотивом обладания*. И мотивация подобного рода действительно является продуктом экономической формации и атрибутом собственно экономического поведения как исторически преходящего явления. Во втором случае мы имеем перед собой мотивы обеспечения себя надлежащими условиями для самовыражения, самоосуществления, когда материальные ценности играют для нас в основном инструментальную, подчиненную роль. Мотивация подобного рода присуща социально-экономическому поведению, поскольку ее универсальность вполне допускает соединение инструменталистской модели мотивации с утилитаристской моделью в одном и том же субъекте деятельности.

С точки зрения Вебера прагматическая мотивация заложена уже в самом содержании экономического действия (экономического поведения) как цивилизованного

(мирного) способа контроля над ресурсами со стороны субъекта, который осуществляя его, субъективно и сознательно ориентируется на соображения выгоды [24, с. 18]. Сам принцип рациональной максимизации выгоды потенциально содержит в себе элементы эгоистического действия, игнорирующего как этические и институциональные запреты, так и возможные ущемления интересов других участников экономических отношений. В качестве соответствующих примеров можно привести достаточно широко распространенные в современном мире оппортунистическое поведение партнеров по бизнесу, зомбирование потребителей с помощью недобросовестной рекламы, коррумпированность государственных чиновников, уход от налогов, экономическую преступность и т.п. [Там же, с. 20–21]. В этой связи важно понимать, что максимизационный эгоизм экономического поведения можно сдерживать не столько этическими нормами, сколько соответствующей институциональной средой, особенно в условиях переходного, неустоявшегося состояния общества и общественного сознания. Сам процесс социализации, понимаемый как процесс интериоризации экономических ценностей и усвоения институциональных норм (в т.ч. санкций со стороны общества), определяет алгоритм формирования мотивации экономической деятельности.

Третьим конституирующим признаком социально-экономического поведения выступают отношения социально-экономического обмена, составляющие суть самих социально-экономических отношений, в которые в процессе экономического поведения объективно вступают люди с целью взаимной реализации своих интересов. Этому признаку в социологическом анализе отводится особо важное место, поскольку обменные процессы представляют собой социогенерирующий и социоактуализирующий механизмы жизнедеятельности личности и общества и концентрируют в себе сугубо социальные элементы, сугубо социальные стороны экономического поведения. Теория социального обмена прошла сложный путь становления и развития от утилитаристских (И.Бентам, Д.–С.Милль), неутилитаристских (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. Но уже сам факт произрастания этой теории из экономических знаний не случаен: именно материально-экономическая, общественно-производственная необходимость взаимообмена лежит, прежде всего, в основе возникновения и структурирования социального обмена как способа или формы реализации этой необходимости. И все последующее развитие теории обмена, обогащаемое антропологическими, социальными и социокультурными аспектами, не устранило ее

утилитаристского “привкуса” и обнаружило если не модификацию, то перевод сугубо экономических терминов и понятий этой теории в эквивалентную им социологическую терминологию.

Обмен – это социологический феномен сам по себе. «Обмен является одной из самых первых и чистых форм человеческой социализации, благодаря ему возникает общество вместо изолированных групп индивидов» [32, с. 67]. Отношения обмена выступают самой общей формой социального взаимодействия и, по выражению Г.Зиммеля, представляют собой саму форму человеческой жизни [Там же, с. 66].

Это еще раз подтверждает плодотворность системно-интегративного подхода, который и в отношении теории обмена способен все расставить “по своим местам”. Собственно экономический обмен предполагает и *собственно экономическое поведение*, которое будучи конституировано по обменному признаку, означает ориентацию на выгодные партнерские связи, выигрышный обмен товарами, услугами и информацией в денежном эквиваленте, блокирование конкуренции или достижение компромисса, ожидание эквивалентного вознаграждения. Социально-экономический обмен предполагает *социально-экономическое поведение*, специфика которого связывает экономическую деятельность и ее составляющие с их родовым социальным качеством. В этом смысле социально-экономическое поведение в его обменном аспекте означает регламентированные определенными ценностями и нормами, институционально упорядоченные действия личности или группы по поводу прагматических (утилитарных) по значению отношений взаимного вознаграждения, взаимных ориентаций и ожиданий, взаимопомощи или соревнования (состязания). Социально-экономическое поведение в качестве научной абстракции как бы возвышается над собственно экономическим поведением, свойства и признаки которого ограничены его историческим своеобразием (квазиспецификой). В соответствии с этим столь же специфическими (в историческом смысле) являются и те социальные институты, нормы, ценности, механизмы и сам субъективный субстрат, при помощи которых функционирует собственно экономическое поведение как историческая форма социально-экономического поведения.

Обмен как взаимообмен множеством зачастую противоположных экономических и социальных интересов – явление многофункциональное. И различные его функции так или иначе проявляются в социальном поведении человека, определяют его роли. При этом происходит постоянная смена ролей и позиций человека, когда он выступает то кредитором, то должником, то дающим, то берущим, и независимо от доминирования этих ролей и позиций в его экономическом поведении ему так или иначе приходится ситуативно переживать те или иные противоположные по значению состояния, которые

культивируют в нем функциональную отзывчивость и ответственность. Культурность в таких условиях становится для него жизненным императивом. Сложнее дело обстоит с социально-экономическим поведением в обменном его аспекте тогда, когда в отношениях “кредит и возврат” возникает длительный временной лаг или кредитование осуществляется неявным, незаметным “естественным” путем\*.

Хотя еще в античную эпоху считалось, что обмен должен быть справедливым, в реальном человеческом поведении обменные процессы могут быть как эквивалентными, так и не строго эквивалентными. В случае собственно экономических отношений обмен регулируется строгими правовыми или институциональными нормами, а эквивалентом экономического обмена, как правило, выступают деньги. Именно денежная мотивация играет определяющую роль в формировании «экономического человека» с его особыми ценностными установками и постепенно становится всеобщей детерминантой 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» [28, с. 64]. Иными словами, возмездный взаимный обмен является не только необходимым атрибутом взаимодействия людей, но и адекватно отражает процессы социально-экономической реальности. Обменные отношения при социально-экономическом поведении не имеют столь жесткого характера: они регулируются, главным образом, моральными нормами, но при этом обязывают участников обмена, во-первых, к обоюдному обмену и, во-вторых, к *однопорядковому* обмену, то есть именно к *экономическому* обмену, при котором “все отношения обмена регулируются нормой взаимности, требующей от получателей ценных ресурсов вознаграждения дающих другими ценными ресурсами” [55, с. 283]. Однопорядковость обмена при социально-экономическом поведении его участников означает равноценность взаимности: если нечто, взятое мной у другого, представляет собой определенную

---

\* Речь, прежде всего, идет о принципе взаимного воздаяния в поведении “отцов и детей”, людей подрастающего и старшего поколений, ментальная или возрастная психология которых нередко попирает ценности и нормы экономического поведения. Дети, молодежь не всегда чувствуют себя должниками, а старшее недееспособное поколение часто справедливо считает себя обанкротившимся кредитором. И в этом плане не допустимо отбрасывать все то позитивное, что было накоплено в советском опыте проведения социальной политики — государственное кредитование подготовки молодого поколения специалистов (стипендиальная система) и беспрекословная выплата пенсий неработающему по возрасту населению. Институты социальной защиты, социальной политики являются, таким образом, существенным компенсатором тех экономических издержек, которые возникают в обменном процессе и отрицательно сказываются на экономическом поведении определенных групп людей.



ценность, я обязан дать этому другому то, что также имеет определенную ценность, пусть даже не эквивалентную взятой.

Выделенные признаки социально-экономического поведения неразрывно связаны между собой. Так, люди вступают в экономические отношения по поводу удовлетворения своих разнообразных потребностей. Эти отношения приобретают вследствие пересечения и взаимообмена различными интересами 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 взаимопереход социально-экономических отношений в социально-экономическое поведение и наоборот\*. Характер мотивации определяет форму рациональности экономического поведения, которая в свою очередь задает определенный алгоритм социально-экономическому обмену.

Итак, определяющим моментом экспликации понятия экономического поведения является нахождение основания этого поведения, суть которого составляют *рациональность человеческой деятельности, ее прагматическая мотивация и отношения социально-экономического обмена*. Триединство охарактеризованных признаков – помимо возможных других – является, по-видимому, критериальной базой в определении этого понятия. Названные признаки имеют уровневую характеристику, что позволяет двояким образом эксплицировать понятие экономического поведения – как социально-экономическое, фиксирующее реальную специфику видового свойства хозяйственной деятельности в качестве составляющей родовой сущности человеческого универсума, и как собственно экономическое поведение, характеризующее исторически модифицированную специфику хозяйственной деятельности (квазиспецифику) в пределах экономической формации общества, особенно в период появления так называемой “виртуальной экономики”. В последнем случае экономическое поведение представляет собой совокупность социально-коммуникативных действий, направленных на рациональное использование ресурсов с целью получения прибыли и согласование хозяйственной практики с ценностно-нормативными установлениями общества путем преимущественно эквивалентного взаимного вознаграждения в обменном процессе. В более широком смысле экономическое поведение как одно из родовых свойств человеческой деятельности, как *социально-экономическое поведение* – это совокупность

□ «... 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» [48, с. 117].

социально-коммуникативных действий, направленных на рациональное использование ресурсов с целью жизнеобеспечения на основе отношений равноценного (однопорядкового) обмена. Это понятие можно эксплицировать и несколько по-иному: социально-экономическое поведение – это система действий, поступков, реакций человека, подчиненных его мировоззренческим убеждениям и возникающих на триединой основе рациональности, прагматической мотивации и установок на равноценное взаимное социально-экономическое вознаграждение.

И, наконец, в реальной жизни выделенные научные абстракции экономического поведения и социально-экономического поведения предстают как *более* социальное (*социально-экономическое*) или *более* экономическое (*социально-экономическое*) поведение человека в экономической (хозяйственной) сфере.

### 1.3. Типологизация социально-экономического поведения

Типологизация является естественным продолжением и «углублением» процедуры экспликации понятия 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 или видов различных реальностей по тем или иным ее признакам (основаниям) выполняет не только 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 т.ч. экономической, то одно из ее принципиальных отличий от других сопредельных наук как раз и заключается в поиске социальных типов как всеобщих, существенных, повторяющихся, устойчивых (а не индивидуальных) проявлений социальных свойств и качеств субъектов и явлений. Даже исследование различных феноменов социально-экономической жизни на микроуровне осуществляется с позиций социологического принципа методологического индивидуализма. То есть каждый социальный субъект, каждое социальное явление рассматривается не только во взаимосвязи со всей совокупностью социальных связей и отношений, но и как типичное проявление чего-то, как элемент определенной социальной группы в рамках какой-то типологии (классификации).

Описание иерархически развернутых типов, подтипов, видов, разновидностей экономического поведения и придание им логической упорядоченности – действительно, сложная задача. И 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». Поэтому в экономической социологии в настоящее время нет ни единой типологизации социально-экономического поведения, ни устоявшейся классификации различных видов 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, изложим собственное видение методологических предпосылок типологизации социально-экономического поведения.

– Социально-экономического поведения, многомерно по определяющим его условиям и факторам, по множеству субъектов, по различным уровням конституирующих его элементов, по разнообразию его результатов и последствий.

– Типологизация СЭП 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 сугубо логическом анализе, на идеальной теоретической модели по теоретически обоснованным критериям.

– Как следствие предыдущей предпосылки правомерно выделение понятия идеального типа в качестве результата логического анализа, что означает наличие двух стратегий типологизации – нисходящей, когда задается цель и конструируются идеальные по смысловому содержанию типы,<sup>\*</sup> и восходящая стратегия, 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, носят главенствующий характер и потому пронизывают сверху донизу все разнообразные виды экономического поведения. Различные типы социально-экономического поведения существуют как в чистой, так и в смешанной формах. Разные виды экономического поведения могут относиться к различным типам социально-экономического поведения. Теоретически это можно представить как пересечение сферического «купола» социального пространства с экономической плоскостью

<sup>\*</sup> Эта стратегия хорошо описана Г. Татаровой в одной из ее работ [56, с. 204].

конкретных действий в хозяйственной жизни. Поскольку происходит взаимное наложение множества социальных полей, возникает не только пересечение различных социальных типов и экономических видов социально-экономического поведения, но и их многократное, порой непредсказуемое наложение друг на друга. В этом многообразном разветвлении типов и видов социально-экономического поведения образуются конкретные поведенческие структуры – реальные и подвижные формообразования, которые возникают как непосредственный результат пересечения типов и видов социально-экономического поведения.

– Многомерность социально-экономического пространства служит основанием для типологизации СЭП по *предметному* («горизонтальному») его признаку, в то время как текучесть, изменчивость социального мира позволяет говорить о различной степени сформированности тех или иных типов и видов СЭП по *процессуально-временному* («вертикальному») его признаку. Эти две оси типологизации – «пространственная» и «временная» – взаимосвязаны, дополняют друг друга. Пересечение предметных признаков, дополняемое процессуальным, временным его характером, прежде всего и обуславливает ту особую разновидность СЭП, которую мы назвали выше *поведенческим формообразованием*.

– Процедура типологизации СЭП, всегда имеющая дело с разнообразием признаков и структурообразующих его элементов, может быть упрощена за счет дихотомии этих признаков и элементов по *субъектно-объектному основанию* – по внутренним качествам субъекта СЭП и внешним факторам среды, тем или иным составляющим предметного пространства, по поводу которых возникает и осуществляется деятельность (поведение) человека. В первом случае (субъектное основание) мы имеем дело с такими типологическими признаками, как целевая установка, ценностные ориентации, мотивация деятельности человека, его социальные роли и ожидания, тот или иной его статус. Во втором случае типологическими признаками являются те осваиваемые субъектом или взаимодействующие с ним сферы, фрагменты, грани, стороны окружающей его реальности, которые имеют устойчивый и повторяющийся «типичный» характер.

Исходя из таких подходов к проблеме типологизации социально-экономического поведения, мы предлагаем прежде всего «пройтись по галерее» уже созданных нашими предшественниками и современными исследователями типологий изучаемого поведения. 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 европейской истории, он не только показал, как «хозяйственный дух» влияет на содержание и формы экономического поведения, но и описал бесконечное многообразие видов хозяйственной деятельности людей в различные исторические эпохи.

Знаменитая концепция предпринимательства И.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 различные типы, направленные на выполнение различных функций в экономической системе. С точки зрения поиска типологии социально-экономического поведения следует обратить внимание и на идею Шумпетера о характере поведения рядового хозяйственного субъекта, который, по мнению этого выдающегося 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 мы уже отмечали при анализе составляющих социально-экономического поведения Т.Парсонс, развивая концепцию действия Вебера, указывал, что действие не происходит в социальном вакууме, а протекает в определенной культурной, коммуникационной среде. «В процессе действия человек всегда выступает представителем общества, имея определенный статус... В зависимости от ситуации и статуса «деятель» (“actor”) разыгрывает «роли» – типовые схемы поведения, которые закладываются в него в процессе социализации» [32, с. 125]. Как и для Вебера, действие у Парсонса может быть инструментальным (рационально-мотивированным), экспрессивным или моральным. 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. И сегодня актуальны мысли Парсонса о том, что экономика выполняет функции адаптации общества к окружающей среде, а модели экономического поведения следует строить в соответствии с функциями четырех подсистем экономики.

Нельзя не сказать несколько слов о колоритной фигуре Т.Веблена. Основатель институционального направления в социологии особое внимание уделил анализу

потребительского поведения. Иными словами, он исследовал конкретный вид экономического поведения на определенном субъектном уровне.

Особую роль в истории теории социально-экономического поведения занимает Н.Кондратьев. «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 воспроизводственного процесса [57, 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» мотивации (в силу подражания)\* [48, с. 42–43]. По отношению сознания к потребностям 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*)» [48, с. 44]. Различал он акты человеческого поведения и в зависимости от направленности, конкретных адресатов этих действий [Там же, с. 45].

Схожую типологию мы находим и у П.Сорокина, делившего все поступки (акты поведения) человека 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») [7, с. 52–53]. Кроме того, признавая существенную роль типа личности в восприятии и последующей рефлексии конкретных социально-экономических условий его существования, П.Сорокин дал классификацию актов поведения не по конкретному содержанию самого акта, а по форме психических переживаний, по характеру психических процессов, которыми эти акты

□ Нельзя не согласиться с оценкой Ю.Давыдова того, что кондратьевская классификация актов поведения почти полностью совпадает с веберовской концепцией действия.

сопровождаются. На основе этого критерия он различал «дозволено–должные» акты (поступки, соответствующие представлениям о должном поведении, акты осуществления прав и обязанностей (ролевое поведение), доброе, желательное поведение); «рекомендуемые акты» («не противоречащие его представлениям «дозволенно–должного» поведения, но представляющие сверхнормативную роскошь, избыток над необходимым минимумом «доброе» поведения», то есть добровольные акты, не содержащие в себе элемента обязанности («подвиг или услуга»), а также «запрещенные» или «недозволенные» акты (противоречащие представлениям человека о «должной» норме поведения («преступление»)) [7, с. 57].

Предложенные П.Сорокиным и Н.Кондратьевым типологии схожи в своем стремлении оценить степень активности людей. Именно различная степень напряженности социального поля взаимодействия людей по поводу разбалансированности/соответствия между человеческими потребностями и возможностями их удовлетворения, т. е. наличными ресурсами, определяет степень активности/пассивности человеческого поведения. Опыт истории показывает, что активность человеческой деятельности значительно понижена на полюсах этого поля напряжения: в случаях, когда уровень наличия ресурсов высок и не требует больших усилий для их освоения, а также в тех случаях, когда он ничтожно мал и когда даже самые большие усилия не приводят к желаемому эффекту. В пространстве между этими двумя «критическими точками» и наблюдается различная мера активности людей по освоению ресурсов.

От идей активности/пассивности, воздержания и терпения представляется уместным перебросить мостик к анализу сегодняшней непростой действительности и продолжению «просмотра» типологий современных исследователей. 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, массовому 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 плоскости психологического среза, в формах психологического восприятия людьми окружающей среды. С таких позиций Ю.Левада выделяет астеническое терпение («безразличное» поведение), «лукавое терпение» (своего рода выжидательная пассивная позиция в надежде, что все само собой «образуется» или кто-то активный «наведет порядок»);



“терпеливое поведение” с верой в лучшее и, наконец, отчаяние, состояние безнадежности [58, с. 21] \*. С точки зрения экономической социологии еще больший интерес представляет предложенная Ю.Левадой типология адаптивного поведения. Ибо, как он сам справедливо 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” [59, 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, кто вынужден 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, дезадаптирующее 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) [Там же, с. 17]. Думается, что это - удачная, легко операционализируемая типология, удобная для проведения сравнительных исследований социально-экономического поведения населения.

Специалистами Института социологии НАН Украины была предложена типология, построенная по способу реагирования субъектов экономической деятельности на ситуацию напряженности, или по способу выживания и достижения успеха. Выделены четыре типа поведенческих формообразований: *адаптивный* (приспособленческий); *предприимчивый*; *протестный* и *партнерский* [60, 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 формообразования. В действительности же и пассивная адаптация, и активный протест вполне вписываются в контекст экономической рациональности, когда для определенных групп людей они

\* Подобный “астенический синдром” массового поведения наблюдается и в Украине. По данным всеукраинских мониторинговых исследований Института социологии НАН Украины показатели потенциальной протестной активности не соответствуют уровню социального недовольства людей. Среди неудовлетворенных жизнью, своим положением в обществе только менее половины поддерживает идею активного протеста, добрая треть – “терпит”.

представляются оптимальными способами деятельности по решению своих сугубо экономических вопросов. Эти способы (адаптация и протест) лишь на первый взгляд кажутся внеэкономическими, но на самом деле в них присутствуют все необходимые для экономического поведения его атрибутивные свойства: рациональность, прагматическая мотивация и требование надлежащего вознаграждения. Апробация этой типологии в ходе эмпирических исследований выявила определенные ее недостатки: неучтенность различного рода “перекрестных” поведенческих формообразований (предприимчиво-протестное, адаптивно-предприимчивое, адаптационно-партнерское поведение и т.д.), неоднозначность и некоторую двусмысленность использованного понятия “адаптивное поведение”. Думается, что, несмотря на всю близость, а порой и тождественность понятий “адаптация” и “приспособление”, в предложенной типологии было бы точнее использовать термин “приспособленческое поведение” с акцентом на негативно-вынужденном его характере. Само же адаптивное поведение целесообразно рассматривать более широко и включать в него целый ряд разновидностей, в т.ч. партнерское и предприимчивое поведение.

Среди современных теорий, заслуживающих внимания, нельзя не выделить 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” [61, 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: достигательные, 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» [Там же, с. 16]:

1) конструктивно достигательный (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”, “прихватазации” перспективных государственных предприятий и т.д.;

3) неоднозначно достижительный, например, “утечка мозгов”;

4) конструктивно адаптационный (несмотря на определенную схожесть с мотивацией конструктивно достижительного поведения, этот тип направлен, 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) [Там же, с. 16–18].

Думается, что при всех издержках (в какую из этих моделей, допустим, вписывается протестное поведение?) и излишней заформализованности в целом это логичный и продуктивный подход к поиску “работающих” типологий.

Следует еще раз отметить, что само 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) социально-экономического поведения и его типологию у одних авторов более удачны и конструктивны, у других – менее. Так, Р.Рывкина пишет о новых видах экономического поведения 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 о схожей, *адапционной* природе этих двух форм [62, с. 280]. В.Пилипенко вслед за Т.Заславской говорит о существовании многих разновидностей социально-экономического поведения: демографическом, мобилизационно-мобильном, поведении в сфере образования и т.д. [63, 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.

Типологическую характеристику экономического поведения индивидов в рыночных терминах предлагает Г.Соколова. Она выделяет два базовых типа – дорыночный и рыночный, а также псевдорыночный типы поведения. Дорыночный тип поведения характеризуется формулой “гарантированный доход ценой минимума трудовых затрат” и предполагает неприятие рынка или настороженное отношение к нему, низкую оценку собственных представлений о рыночной экономике. 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” [39, с. 252]. Несмотря на конструктивное зерно самой идеи выделения дорыночного, рыночного и псевдорыночного типов поведения, предложенная типология, к сожалению, несостоятельна из-за отсутствия содержательно сформулированного основания и требует дальнейшего осмысления критерия «рыночности» и соотношений понятий «максимизации» и минимизации». Так, критерий псевдорыночности не только говорит о смещении понятий трудового и экономического поведения, но и не соответствует действительности (например, поведение субъекта социально-экономических отношений на фондовом рынке) и т.д.

Наиболее основательную и разработанную типологию экономического поведения дают российские социологи В.Верховин и Н.Полякова. В.Верховин рассматривает типологию видов экономического поведения по “сферному” признаку, то есть по признаку основных фаз воспроизводственного цикла. На этой основе он выделяет производственное, обменное, дистрибутивное (распределительное) и потребительское поведение [42, с. 93–94]. Далее по «принципу дерева» он рассматривает предпринимательское, хозяйственное, коммерческое, монетарное, посредническое, редистрибутивное, бытовое, маркетинговое, покупательское и другие виды поведения [Там же, с. 95]. Этот список можно продолжать и далее, спускаясь все ниже “по этажам” предметной иерархии экономической деятельности и классифицируя различные виды

экономического поведения по признаку содержания деятельности, конкретному назначению экономических ресурсов или по сфере приложения этой деятельности.

Н.Полякова осуществила типологический анализ экономического поведения на основе многоуровневой совокупности критериев. Полученная в результате многомерная совокупность типологий дает действительно “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 субъектов производственных или распределительных отношений, субъектов 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 [44, с. 40–42].

Плодотворны и другие идеи Н.Поляковой, в частности о том, что каждая социально-экономическая группа имеет свой поведенческий комплекс, который включает в себя специфические и неспецифические наборы типов поведения (например, существует целый комплекс типов экономического поведения предпринимателя-собственника [Там же, с. 75]. По ее мнению, относительно устойчивое соединение в сознании индивидов нескольких видов поведения формирует те или иные типы стратегий экономического поведения: трудовой, иждивенческий или криминальный [Там же, с. 52].

В качестве примера типологий по социально-историческому признаку можно привести типологию и классификацию экономического поведения Н.Железнякова. Он выделяет два класса экономического поведения – патерналистский, ориентированный на

государственную собственность на средства производства и централизованное управление народным хозяйством, и экономический, основанный на частной собственности и идее рыночной экономики; и по чисто эмпирическому признаку – три типа экономического поведения: “активный (собственно экономический); малоактивный или умеренно активный (он встречается и в экономическом, и в патерналистском классе); пассивный (собственно патерналистский)” [64, с. 6–7].

На основе результатов целой серии социологических исследований новых типов экономического поведения, проведенных коллективом НИСОЦ 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” [65, 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 т.ч. «активности».

Польский социолог М.Мароди, анализируя национальные особенности поведенческих стратегий населения, выделяет 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 [66, Р. 6].

Чтобы не утомлять читателя излишней детализацией иных типологий, существующих в литературе, перечислим лишь критериальные подходы основных из них:

- по уровню (макро-, микро-) исследования: рассматривается поведение индивида, малых и больших социальных групп;
- по характеру ролей, присущих субъектам экономического поведения: изучается специфика ролевого поведения предпринимателей, собственников, наемных работников и т.д.;
- по типу рациональности экономического поведения различают инструментально-рациональное поведение и ценностно-рациональное поведение;

- по критерию информационной обеспеченности выделяют полную и ограниченную рациональность;
- по ориентации на собственный интерес и характеру прагматизма поведение делят на простое нормативное эгоистическое поведение и оппортунистическое поведение;
- по доминирующему характеру социально-экономического обмена как его конституирующего структурного элемента целесообразно различать преимущественно *социально-экономическое* или преимущественно *социально-экономическое* поведение, а также социально-нивелирующий (“пусть у меня будет все так, как у других людей”) и “стратифицирующий”, “карьерный” типы;
- по содержанию функционального алгоритма можно выделить либерально-рыночный, патерналистско-корпоративный и эгалитарно-коллективистский типы экономического поведения\*;
- по типу социально-трудовых отношений в условиях административно-командной экономики трудовой тип экономического поведения, в условиях транзитивной экономики – рассогласованный тип, в социально-ориентированной рыночной экономике – рациональный тип, а в информационно-технотронной экономике – инновационный тип экономического поведения;
- по «креативности» и отношению к сложившемуся “порядку вещей” различают чисто инновационное и исполнительское поведение;
- по степени ценностно-нормативной зрелости, сформированности можно выделить нормативно-устойчивое и маргинальное поведение;
- по признаку соблюдения норм и законов общества социально-экономическое поведение бывает легитимным и нелегитимным (теневым, девиантным);
- по типу ценностно-нормативной культуры и экономического сознания людей;
- по национально-ментальным особенностям: подчеркивается специфика экономического поведения населения в японской, германской, американской социально-экономической среде и т.д.

---

\* Первые два типа соответствуют “американской” и “рейнской” моделям этого поведения (по классификации американского экономиста и политолога М.Элберта); третий тип представляет собой слепок с тоталитарной формы социалистической хозяйственной деятельности, психологическая инерция которой позволяет ему выживать в новых условиях. Либерально-рыночное поведение — это классический тип конкурентного экономического индивидуализма, одним из крайних вариантов которого является социал-дарвинизм. Патерналистско-корпоративное поведение ориентировано на приоритет группового интереса и смягчение жестких сторон конкурирующего бизнеса социальными мерами. Коллективистское поведение имеет экономический смысл лишь тогда, когда отношения взаимопомощи и взаимоподдержки являются продуктивными по своим производственным, хозяйственным результатам, в случае же эгалитаризма рассчитывать на эти результаты не приходится.

К этому “вернисажу” типологий хотелось бы добавить еще несколько фрагментов. Мы считаем, что применительно к нынешней ситуации в Украине наиболее важным критерием типологизации социально-экономического поведения является характер восприятия субъектом объективно существующих (формирующихся, изменяющихся) социально-экономических отношений и условий жизнедеятельности. На основе этого критерия можно выделить *адаптивное*, *традиционное* (сохраняющее прежние нормы, стереотипы и принципы поведения) и *протестное* поведение (возникающее в случае несовпадения интересов индивида (социальной группы, общества) с алгоритмом их экономической деятельности). 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, противоречием между целями, интересами, потребностями и невозможностью их реализации для значительной части населения. Поведенческая аномия 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, приспособление к ней с целью удовлетворения человеческих потребностей. Кроме того, ситуативно, в условиях институциональных перемен именно адаптация выступает ведущим макросоциальным процессом.

Заложенные в основу экономических реформ в Украине либерально-рыночные модели с самого начала не отвечали ни сложившимся производственным структурам, ни экономической ментальности населения, ни возможностям шоковых преобразований. Энергия определенных политизированных социальных групп и государственных институтов власти породила неустойчивые алгоритмы социально-экономического поведения. Противоречия интересов и установок разных социальных групп общества вызвали неоднозначную реакцию: с одной стороны, проявилось невосприятие частнособственнических рыночных отношений просоциалистически настроенной частью населения, а с другой, появился предпринимательский романтизм демократично



ориентированной его части. Эта “первая волна” противоречий и коллизий отражала столкновение рыночных начинаний с укоренившимися привычками и ценностями людей советского общества. Вслед за ней нарастала “вторая волна”, когда предпринимательский романтизм демократических сил с их ожиданиями “цивилизованной рыночной экономики” столкнулся с теневым капитализмом и коррумпированностью государственной власти, войдя с ними в непримиримую оппозицию. Таким образом, и просоциалистически, и либерально-демократически настроенные граждане отвернулись от предложенной зарубежными советниками модели и алгоритма либерально-рыночной экономики. Если первые видели в этой модели отступление от обещанного “рыночного социализма” времен перестройки, то вторые – отступление от демократических, цивилизованных норм и правил конкурентной среды экономической деятельности. В выигрыше от произошедших в действительности перемен в нашей стране оказалась третья сила – триумvirат бывших (“советских”) теневиков, сегодняшних нуворишей и коррумпированной чиновнической верхушки. В таких условиях массовое социально-экономическое поведение формируется по нескольким направлениям:

- беспокойность – импульсивный протест – смирение (апатия, депрессия, равнодушие);
- беспокойность – терпение (терпеливое выжидание) – активная адаптация;
- беспокойность – терпение – целенаправленный протест [67, с. 188].

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 правильней 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, являются взаимодополняющими аспектами 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.

## 2. Социальные параметры хозяйственной жизнедеятельности украинского общества

Цель данной главы – соединить теоретические представления о социальных составляющих экономической жизнедеятельности людей с качественно-количественной характеристикой состояния этой жизнедеятельности в современном украинском обществе. Такими социальными, а точнее социально-экономическими составляющими исследуемой нами сферы хозяйственной жизнедеятельности являются, во-первых, ее субъекты–исполнители со всем набором присущих им социально- статусных, профессиональных, демографических, психологических, этнических, морально-этических качеств, во-вторых, их деятельность и поведение в качестве социального механизма функционирования или изменения сложившихся экономических структур и, в-третьих, тесно связанные с действием этого механизма ценностно-нормативная его регуляция и социальный контроль со стороны институтов общества. Пронизывая всю структуру хозяйственной жизнедеятельности общества, перечисленные ее социальные составляющие приобретают свой определенный и часто неповторимый рисунок в каждом из составных звеньев этой структуры. Последняя включает в себя известный всем набор социально-экономических отношений (сфер) – производства, обмена, распределения, потребления, а также ставшие проблематичными в признании их приоритетной роли отношения собственности. Это, так сказать, верхний слой хозяйственной структуры, ее макроуровень. Далее мы говорим о таких подчиненных этому уровню элементах хозяйственной жизни, которые в совокупности представляют средний слой и являются специфическими ответвлениями, частями выше названных основных звеньев или «сквозными» видами (состояниями) экономической деятельности. Речь идет о таких явлениях хозяйственной жизни, как трудоспособность, занятость, безработица, предпринимательство, конкуренция, монополизация, инвестирование, кредитование, налогообложение, формирование бюджета и т.д. и т.п. Каждое из них имеет свои социальные стороны и грани, представляющие собой специфическое преломление социального как общеродового признака через различные фрагменты и уровни экономики. Наконец, в нижний слой структуры попадают такие ее элементарные составляющие, как индивиды и группы (объединения, корпорации, союзы), организации, предприятия в качестве хозяйственных единиц или субъектов, а также присущие этим субъектам профессиональные, квалификационные, личностные (межличностные) качества, свойства и отношения.

Благодаря системной связи всех трех уровней эмпирически доступная область социологического познания дает основания для проникновения во все тайники макроуровня общества и позволяет делать всеохватывающие обобщения или, по крайней

мере, предположительные прогнозы. Уже имеющиеся конкретные знания изучаемого предмета – а в данном случае речь идет о современном социально-экономическом состоянии украинского общества – позволяют уйти от малопродуктивного и непопулярного набрасывания каких-либо дедуктивных схем на жизненные реалии и сосредоточиться на слабо изученных сторонах действительности. Таковыми являются, в первую очередь, отношения собственности, связанные с ними проблемы перехода к *рыночной* (?) экономике, приватизации государственного имущества и допустимых ее пределов. Кроме этого главного, слабо изученными и проблематичными остаются вопросы о структурной перестройке производства в его промышленном, агропромышленном и аграрном секторах, об источниках внутреннего инвестирования производства, создания единой энергетической базы, связи центрального и регионального регулирования экономики, налаживания системы внешнеэкономических отношений и т.д. Практическое решение рассмотренных и других проблем не является «делом техники», формальных автоматических процедур – оно затрагивает человеческий фактор и зачастую крайне болезненным образом. Все процессуальные и результирующие его стороны находят свое выражение в социально-экономическом поведении людей, их настроениях, самочувствии, ориентациях и установках, мотивах притяжения или неприятия происходящих перемен, ожиданиях и оценках близких и дальних перспектив. И если, как давно уже замечено учеными, в историческом процессе повышается роль субъективного фактора, то апелляция к нему вполне закономерна и необходима, тем более если она подкрепляется научными доводами.

В настоящем разделе авторы касаются преимущественно тех социальных сторон и моментов экономической жизнедеятельности нашего общества, которые более всего эмпирически исследованы ими на протяжении последних лет и позволяют говорить о них с определенным уровнем знания дела.

### **2.1. Статусно-ролевое содержание отношений собственности**

Чтобы быть по возможности кратким в решении вопроса о сущности и значимости отношений собственности в хозяйственной жизнедеятельности общества в целом, украинского в частности, ограничимся констатацией двух наиболее важных, как нам представляется, моментов. Во-первых, речь в данном случае идет об отношениях собственности *на средства производства* в основных ее социально-экономических формах – общественной и частной. Во-вторых, имеется в виду особое состояние этих отношений в нынешней Украине – сложный и до конца не определившийся в своих

результатах процесс трансформации общественной собственности в частную в ходе приватизации государственного социалистического имущества в постсоветский период.

### 2.1.1. Отношения собственности: уточнение понятия

В отношении первого из отмеченных моментов есть необходимость некоторых пояснений. Всецело приемля марксистскую точку зрения на определяющую социогенерирующую и социоструктурирующую роль отношений собственности в процессе функционирования и развития всей системы человеческого общества и рассматривая их в качестве интегрирующего звена производственных отношений, считаем необходимым с учетом сложившейся в экономической и социологической науках ситуации сделать следующие ремарки.

*Первая:* собственность в политэкономическом ее понимании не есть имущество как таковое, не есть владение, пользование и распоряжение им и возможность его отчуждения. Это не принадлежащая человеку вещь и не обладание ею. Вслед за Марксом, мы считаем что как экономическая и социологическая категория она означает производственные отношения по поводу присвоения *средств производства* и, соответственно, произведенных с их помощью благ\*. Таким образом, собственность – это объективные, надличностные отношения между людьми по поводу вещи, а не сама вещь.

*Вторая:* определенный способ, каким осуществляется присвоение средств производства и производимых при их помощи продуктов (услуг), является формой собственности. Есть *исторические* формы собственности (типы) и есть *социальные* формы собственности. Смешение вторых с первыми приводит к грубейшим и, к сожалению, распространенным ошибкам. Исторических форм собственности две – *общественная и частная*. Социальных форм собственности три – *индивидуальная, групповая и общая*. Поскольку в последнем случае формообразование происходит по признаку субъекта собственности (индивид–группа–большая общность людей), социальная форма собственности сама по себе индифферентна по отношению к социально-экономической сущности собственности как способу присвоения. По этой причине о реально существующих формах собственности можно говорить только лишь как о *социальных формах* или *общественной*, или *частной собственности*. Социальными формами *общественной* собственности являются индивидуальная (индивидуально-трудова), коллективная и общенародная (государственная). Социальными формами *частной*

---

\*Мы намеренно обходим здесь иные трактовки собственности (как отношения по поводу распределения ограниченных благ; как такие отношения, при которых доступ к благам одних лиц исключает доступ к ним других; как набор прав, которым распоряжается лицо, имеющее доступ к благам и т.д.), как менее важные или несостоятельные, по нашему мнению.

собственности являются 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. На самом деле, если принять во внимание общественный (системный) характер отношений собственности, различие это существенно, ибо присвоение доли совокупного капитала осуществляется посредством господствующего в обществе способа обмена и распределения. В первом случае мы имеем дело с плановым распределением, а также с контролируемым и регулируемым рынком, что фактически делает невозможным или резко ограничивает присвоение прибавочного продукта (прибавочной стоимости) посредством рынка. Во втором случае мы имеем дело с частнособственническим рынком, создающим возможность такого присвоения или нарушающим эквивалентность обмена не в пользу производителя, что может приводить к банкротству индивидуального собственника. Коллективная форма общественной собственности никоим образом не совпадает с «коллективной» (корпоративной, акционерной) формой частной собственности. Первая нерасчленима (собственность *всех и никого в отдельности*), вторая основана на фиксированном *долевом*, или паевом принципе. Наконец, государственная форма общественной собственности по многим признакам отличается от государственной формы частной собственности, ибо последняя вписана, интегрирована в отношения этой (частной) собственности и в конечном счете зависит от нее.

*Третья:* современный процесс обобществления производства и живого труда принял такие исполинские масштабы, что отношения частной собственности, вынужденные приспособляться к нему, все более приобретают подобие общественной собственности, не изменяясь по существу. Доказательств того, что частная собственность как таковая якобы давно уже не существует и что отношения собственности вообще перестали играть определяющую роль в жизнедеятельности современных обществ, в нынешней экономической и социологической науке более чем достаточно. Чтобы долго и пространно не оспаривать эти доказательства и выводы, сошлемся лишь на два факта: весь специфический инструментарий современного экономического расчета (цена, прибыль, рента, рентабельность, банкротство и т.д.) остался по существу в неизменном состоянии в качестве свидетельства того, что существенных перемен в хозяйственной жизни общества не произошло [1]; социально негативные последствия отношений частной собственности, все менее заметные или даже незаметные внутри развитых, «цивилизованных» стран, переместились из стран традиционного классового противостояния (Великобритания, Франция, Германия) в периферийные страны

зависимого, неокOLONиального третьего мира, т.е. отношения частной собственности дают о себе знать в изменившихся условиях главным образом на глобальном уровне [2]. Все остальные аргументы в отношении исчезновения частной собственности (заметное снижение уровня утилитаристской мотивации и ориентация работников на креативное самовыражение, нетоварная природа доминирующей сегодня интеллектуальной, или информационной собственности, внеэкономический характер социального капитала и т.д.) лишь подтверждают *необходимость* ее исчезновения, но не ее реальное отсутствие.\* Попытки научного обоснования полной деструкции отношений частной собственности – не более чем идеологема, направленная на защиту существующего частнособственнического строя. Трудно не согласиться с утверждением Л.Мясниковой, сформулированном в виде риторического вопроса: «Спрашивается, чем тысячи программистов, работающих на брэнд «Майкрософт», или триста тысяч индийских программистов, выполняющих контрактное программирование для ведущих брэндов Силиконовой долины, отличаются от обычных пролетариев, продающих свой труд?» [2, с. 13]. Оспаривать подобного рода аргументы не приходится.

### 2.1.2. Функциональный алгоритм, роли и статусы

При характеристике субъектно-деятельностного механизма формирования, функционирования и развития как отношений собственности в целом, так и ее составляющих, нам не уйти от необходимости перемещения абстрактных понятий и категорий с социетального на личностный уровень. Но для такого перемещения понадобится то промежуточное, соединительное звено, благодаря которому экономические абстракции способны обрести смысловые социологические эквиваленты. Таковым, на наш взгляд, может стать понятие *функционального алгоритма*. Функциональный алгоритм – это перевод объективно вытекающих из сложившихся в обществе социально-экономических отношений определенных требований в контекст деятельности социального субъекта (личности, группы), т.е. совокупность конкретных функций и ролей, выполнение которых призвано реализовать эти требования. Перевод

---

\* Малоубедительными представляются нам аргументы В.Иноземцева такого порядка: «На более глубинном уровне развития новых форм производства, экспансия информационных технологий и изменения в характере и целях человеческой деятельности выражаются в радикальном снижении значения частной собственности как фундамента производственных отношений. ...Рассредоточение акционерного капитала крупных компаний и широкое распыление акций среди мелких держателей (в Англии, например, в 1988 году акциями владели 23% граждан), равно как и развитие программ участия работников в капитале собственных компаний, не имеет того значения для изменения структуры собственности, какое придавалось этим процессам в 70-е годы» [1, с. 268] или: «В современных обществах Запада вполне может быть прослежена тенденция, при которой устранение доминирующего значения частной собственности происходит вследствие невозможности отделения капитала от труда и соединения информационной и аналитической по своей природе деятельности со средствами производства, находящимися в собственности самого работника» [1, с. 270].

объективных требований (необходимостей) в контекст функций и ролей не имеет жестко детерминированного характера, а осуществляется в форме выбора индивидом тех или иных объективно необходимых для его существования функций. Выбор и закрепление за собой этих функций превращает их в социальные роли. Этот выбор стимулируется ожиданиями окружающих индивида людей, но не всегда превращение функции в социальную роль осуществляется под влиянием ожиданий.

Если функция в данном контексте означает определенное требуемое со стороны осваиваемого объекта действие, то алгоритм – это те соответствующие ситуации освоения строгие правила (процедуры), по которым эти действия осуществляются.

Функциональным алгоритмом отношений собственности является соответствие всех основных атрибутов их социальных субъектов – статусов, ролей, мотивации, диспозиций и способностей – требованиям определенной формы соединения труда (деятельности) и капитала (финансов и наличных средств производства) и их продуктивного взаимодействия. Структурной матрице отношений собственности соответствует статусно-ролевое содержание этих отношений. Поскольку отношения собственности представляют собой сложное, иерархически выстроенное структурное образование, то их характеристика является многосторонней и многоуровневой. Она может быть представлена в трех аспектах – структурном, институциональном и уровневом (или, точнее, системно-уровневом). Структурная характеристика отношений собственности означает рассмотрение пронизанных этими отношениями составных элементов способа производства. Это значит, что эти отношения можно характеризовать со стороны связи людей со средствами производства, способа их соединения с ними, далее – со стороны способа и доли присвоения произведенных продуктов (благ, ценностей, услуг), со стороны способа распределения (разделения) живого труда и произведенных им благ, а также способа или характера их обмена. Институциональный аспект предполагает анализ трех классических составляющих собственности – отношений владения, пользования и распределения. И наконец, системно-уровневый аспект означает изучение отношений собственности на всех их «этажах», поскольку эти отношения интегрированы во всю систему жизнедеятельности общества и мы имеем дело не только со структурными или институциональными элементами, но и с различными уровнями их функционирования: непосредственно экономическим (производственным), социальным (социально-структурным), институциональным (нормативно-правовым, нормативно-моральным), политико-организационным, идеологическим. Матричный характер этих отношений в том и состоит, что взаимное наложение элементов внутренней структуры и уровней их функционирования в системе жизнедеятельности общества создает пеструю и



сложную картину соединения различных сторон собственности с качественно различными уровнями ее проявления.

Прежде чем рассматривать статусно-ролевое содержание отношений собственности, предварительно уточним, что под социальным статусом мы понимаем прежде всего положение человека в обществе, обусловленное определенным функциональным алгоритмом его деятельности, а социальная роль есть прежде всего сведенная к субъектному или личностному уровню определенная общественная функция в качестве производного от функционального алгоритма\*. Социальный статус и социальная роль – соотносительные понятия. Социальный статус формируется на основе определенной совокупности объективно востребованных ролей в качестве превращенных общественных функций. Социальная роль в качестве ожидания задается определенным статусом. Их взаимосвязь может быть охарактеризована следующей схематической формулой:

*Роль как функция → социальный статус → роль как императив ожидания*

Сформировавшись и утвердившись на основе определенной совокупности существующих или возникших первичных функций (объективных требований), социальный статус, все более институционализируясь, как бы присваивает эти функции, «привязывает» их к себе и превращает их, таким образом, во вторичные функции, ролевые структуры, роли–ожидания (нормативные предписания). Очевидно, сформировавшимся можно считать тот статус, который, во-первых, содержит в себе определенную и целостную структуру ролей и, во-вторых, роли–функции которого возвысились до ролей–ожиданий.

Статусно-ролевым содержанием определенных видов или сфер жизнедеятельности общества являются конституирующие положение людей роли–функции, приписанные и аскрептивные статусы и ролевые структуры как целостные совокупности ролей–ожиданий, а также статусные и ролевые взаимодействия – ролевое партнерство, ролевые оппозиции, ролевые конфликты\*. В зависимости от уровня сформированности тех или

□ Авторы разделяют точку зрения И.Кона, согласно которой роль выступает не только как «нормативно одобренный образ поведения», но и «как социальная функция» [3, с. 23]. Для большей убедительности ему бы надлежало, конечно, прокомментировать двусмысленность понятия социальной роли во избежание тех сомнений и вопросов, которые возникли в связи с этим у некоторых авторов. «Не вполне ясно, – пишет, к примеру, П.Смирнов, – «функция» и «нормативно одобренный образ поведения» – это одно и то же?» [4, с. 337]. На наш взгляд, этот вопрос снимается при генетическом к нему подходе. Очевидно, роль возникает вначале как *востребованная* роль, как объективно возникшая или обнаруженная функция, еще не имеющая нормативного признания (первичная функция). Но получив, вследствие ее необходимости, нормативное признание, она становится ролью-ожиданием, не утрачивая при этом своего объективно заданного функционального значения (вторичная функция). Таким образом, «функция» и «нормативно одобренный образ поведения» – это две ипостаси одного и того же явления.

□ Различные виды статусно-ролевых взаимодействий еще не осмыслены и не выделены надлежащим образом в социологической науке, но тем не менее уже существуют такие понятия, как *ролевая структура* (role structure), *ролевой конфликт* (role conflict), *ролевой партнер* (role partner) [5, с. 224–225].

иных видов деятельности, отношений или социального поведения людей статусно-ролевое их содержание является различным. В период становления, формирования этих видов такое содержание сводится к набору автономных и слабо структурированных ролей–функций, выполнение которых еще не имеет институционального характера, что свидетельствует либо о фактическом отсутствии учрежденных статусов, либо об их становлении. Статусно-ролевым содержанием уже сформировавшихся видов или форм деятельности, отношений, поведения являются приписанные статусы и соответствующие им ролевые структуры, совокупности нормативных ожиданий и предписаний, реализация которых связана не только с ролевым партнерством, но и с ролевыми оппозициями, ролевыми конфликтами и ролевыми консенсусами. В соответствии с этим и статусно-ролевое содержание отношений собственности раздваивается в зависимости от того, пребывают ли они в фазе формирования или в зрелой фазе функционирования, что важно иметь в виду в связи с транзитивным характером предмета нашего исследования.

### 2.1.3. Частная собственность в социологическом измерении

Статусы и роли, выражающие на поведенческом уровне суть и содержание отношений частной собственности, с учетом многосторонности и многоуровневости этих последних представляют собой следующую картину.

*Статусы и роли субъектов отношений частной собственности по признаку владения средствами производства.* В этой плоскости анализа мы имеем дело с определением ролей и статусов в отношении *владения* или *невладения* собственностью. Речь идет, во-первых, о *статусе владельца* (статусе собственника как *имущего*), когда средства производства, капитал принадлежат одному юридическому лицу или группе лиц, и, во-вторых, о *статусе наемного работника* (*статусе неимущего*), который добровольно или вынужденно продает единственный имеющийся у него «капитал» – свою рабочую силу. Отношения этих статусов объективно оппозиционны<sup>\*□</sup>. Существовая в нераздельной связке, они перманентно пребывают либо в состоянии конфликтности, либо в состоянии достигнутого консенсуса, сбалансированности интересов сторон. Социальные роли первых – это прежде всего защита, воспроизводство и увеличение собственности. Выполнение этих ролей всесторонне институционализировано и находит свое подкрепление 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 вторых двойственны. Они перемежаются в

---

<sup>□\*</sup> В марксистской интерпретации субъектами этих статусов, как известно, являются «буржуа» и «пролетарий».

себе оппортунистические роли субъекта договора, консенсуса, соучастия и т.д. с конфронтационными (по версии Маркса, главной ролью здесь является роль «могильщика капитализма»). Выполнение ролей собственников и неимущих (не владеющих средствами производства и капиталами, приносящими прибыль) включает в себя соответствующие им диспозиции-установки, ориентации, экспектации и мотивы.

*Статусы и роли субъектов отношений частной собственности по признаку пользования и распоряжения.* Когда речь идет о пользовании собственностью, статусы и роли ее субъектов выглядят по-иному, нежели при владении ею. Здесь мы имеем дело, во-первых, с отношениями пользования в юридическом их аспекте, когда статус пользующегося либо совпадает со статусом владельца в одном лице, либо когда совпадения нет (скажем, арендатор пользуется собственностью, но не владеет ею). Во-вторых, отношения пользования, на наш взгляд, могут выступать и в иной смысловой плоскости, когда мы имеем дело с работающим, функционирующим капиталом. Собственник – не только владелец. Он пользуется и распоряжается своим капиталом не столько для присвоения прибыли и личного потребления, сколько для их воспроизводства и приумножения. Поэтому он должен проявлять активность (затрачивать «специфический труд», по выражению все того же Маркса), что создает ему статус *бизнесмена (делового человека) или предпринимателя*. В ряде случаев собственник не принимает на себя деловые роли (рантье, человек живущий с процента или ренты), но как правило он вынужден и обязан брать их на себя. Статус пользователя предполагает важнейшие для него функции *инвестора*, роли *субъекта трансакций*, а также *конкурента* и *контрактера*, без которых собственность перестает функционировать как активный капитал. В свою очередь, наемный работник до определенного предела пользуется и распоряжается единственной своей собственностью, рабочей силой, чтобы не только обеспечить себе сносное существование, но и по возможности преуспеть, стать собственником, что создает ему статус *работника (рабочего, трудящегося, производителя благ)*. Владея своей рабочей силой (профессиональное умение, знания, способности), работник не всегда в состоянии пользоваться ею. Он пользуется рабочей силой только продавая ее, заключая контракт или нанимаясь. Если этого не происходит, трудоспособный человек оказывается в статусе безработного. Таким образом, собственник рабочей силы может пребывать либо в статусе *наемного работника*, когда он пользуется этой своей собственностью, либо в статусе безработного, когда он не пользуется ею. При этом во всех случаях, ему приходится выполнять еще и роль *конкурента*.

Ролевое содержание отношений пользования в случае, когда неимущий обретает статус наемного работника, является менее конфронтационным, в определенном смысле сближает позиции бизнесменов и наемных работников, равно заинтересованных в условиях конъюнктуры рынка в успехах предприятия, фирмы, офиса. В содержание социальных ролей в этом случае входит деловое партнерство, активная конкуренция, деловая карьера, повышение профессионального уровня, компетентность. Взаимно одинаковые ожидания приводят к сближению ролей в их социально-психологическом значении\*. Не следует, однако, преувеличивать значимость социальных ролей пользования своей рабочей силой и распоряжения ею наемных работников. Пределом этого пользования и распоряжения является трудовой договор, контракт, в соответствии с которыми наемный работник перестает быть полноправным собственником своей рабочей силы.

*Статусы и роли субъектов отношений частной собственности по признаку распределения (размеру получаемой прибыли).* Эта сторона отношений собственности лежит в основе социально-имущественного расслоения, стратификации общества, материального неравенства его членов. Именно с ней прежде всего связан классовый анализ социальной структуры и социальной жизнедеятельности общества, как и его политических структур\*<sup>□</sup>. Пожалуй, лучших названий, чем *богатые* и *бедные*, *богач* и *бедняк*, данных общечеловеческой повседневностью статусам этого плана, здесь не придумаешь. Можно только добавить, что эти статусы существуют со всеми их градациями и вариациями, в том числе и тем промежуточным статусом, который получил название *середняк*, или представитель *среднего* класса. Заметной особенностью ролевых структур обладающих этими статусами людей является их противоречиво-двойственный характер. Ожидания бедных людей неоднозначны и взаимопротивоположны: в одних ситуациях это патерналистские ожидания

□ Социальные роли в социально-психологическом их значении представляют собой, по П.Бергеру, типичные реакции на типичные ожидания. Сближение экспектаций у собственников и наемных работников происходит вследствие соединения труда и капитала в непосредственном производстве (экономической деятельности), когда и капиталист-собственник и наемный работник становятся равно заинтересованными друг в друге: собственник ожидает от работника эффективной отдачи, а последний – от собственника надлежащего вознаграждения. Этому, однако, должна предшествовать адекватная экономическим (производственным) функциям селекция, приводящая в соответствии с социальным статусом востребованную личность. «Всякая социальная структура, – пишет П.Бергер, – подбирает себе людей, в которых нуждается для своего функционирования, исключая тем или другим способом тех, кто ей не подходит. Если под рукой нет подходящих людей, их непременно произведут в соответствии с требуемыми спецификациями» [6, с. 163, 172–173]. Именно селекция подобного рода усиливает взаимность ожиданий контрагентов отношений собственности.

□\* Авторы рады приветствовать появление научных работ, непосредственно касающихся этого важнейшего возрождающегося аспекта. Здесь можно назвать, по меньшей мере, две работы, появившиеся за последние годы в постсоветской Украине. Это работа Л.Гриффена «Классовый анализ в теории социализма» [7, с. 21–33], вызвавшая бурную полемику среди марксистов, и появившаяся недавно монография наших коллег «Классовое общество. Теория и эмпирические реалии» (под ред. С.Макеева) [8].

(классический ментальный образец – это российское «*Милостивцы Вы наши!*»), в других – ожидания неуступчивости и неумолимой бюрократической бессердечности, чаще же всего на месте ожиданий оказывается состояние неопределенности или фрустрации. В соответствии с этим и ролевые структуры бедных слоев населения столь же размыты и не однозначны – от роли просителя подаяния, апеллирующего к «хозяину» или чиновнику, до роли вымогателя и бунтаря.

В свою очередь ожидания богатых столь же неоднозначны и взаимопротивоположны. В одних случаях – это ожидания послушания, лояльности; в других – апелляций и просьб о помощи, в третьих – требований с угрозами и протестными акциями. Понятно, что и ролевые их структуры столь же размыты и аморфны. Рядом с ролью патрона, спонсора, мецената всегда 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» и «незаконные» требования бедных. Здесь особо следует подчеркнуть, что во всех случаях ролевые структуры богатых и бедных не обеспечиваются единообразными позитивными ожиданиями.

Повышение уровня институционализации отношений собственности, но прежде всего – уровня обобществления и социализации экономики, «делегирует» регулятивные и арбитражные функции (роли) и полномочия отдельных юридических лиц и групп собственников по распределению и перераспределению прибавочного продукта государственным органам. Возникшая в связи с этим система трипаризма (собственник-репрезентирующий интерес наемного работника профсоюз-соответствующие государственные органы) приглушает психологическую остроту непосредственных конфликтов и противоречий между богатыми и бедными, а значит и не состыковавшимися между собой их ожиданиями и ролями. Но приглушение подобного рода, если оно имеет место, далеко не всегда делает невидимой связь между мотивами и стремлениями богатых и ожиданиями и стремлениями бедных.

*Статусы и роли субъектов отношений собственности в обменном процессе.* Обмен деятельностью и результатами этой деятельности в условиях взаимодействия всех социальных форм частной собственности стало столь закономерным и распространенным явлением, что он как механизм функционирования отношений этой собственности возымел решающее значение во всех сферах жизнедеятельности современного общества. Трансакции обогатили не только ролевые структуры, но и

само статусно-ролевое содержание отношений собственности. Из доминантного состояния какой-то одной роли (покупатель или продавец) нынешняя ролевая структура приобрела в трансакционных потоках такой пестрый характер чередования ролей и функций, что в отношении почти каждого делового человека трудно сказать, является ли он продавцом или покупателем, агентом или контрагентом. Участвовавшая передача прав собственности через куплю-продажу сегодня коснулась помимо традиционных фигур бизнесмена и коммерсанта массы мелких собственников-тружеников в связи с возросшей на Западе индивидуализацией и «кастомизацией» собственности\*. Номо contractus в такой ситуации является, очевидно, не досужей филологической выдумкой ученых.

*Статусы и роли субъектов частной собственности в организации экономической деятельности.* Эти статусы и роли дополняют статусно-ролевое содержание отношений пользования и распоряжения, так как характеризуют функционально-деятельностную сторону отношений собственности. Последняя, импонирующая активистской идеологии многих западных обществ, столь заметна и значима, что в свое время заставила говорить о «революции менеджеров», а положение о том, что жизненный успех определяется способом деятельности, а не собственностью (понимаемой как имущество) стало общепризнанным и почти бесспорным. Не принимаются при этом во внимание ни системный характер отношений собственности, ни проистекающая из них жесткая схема структурирования организации хозяйственной деятельности, ее определенной направленности и ограничений. Поэтому здесь мы разделяем точку зрения тех экономистов, которые считают, что «участие в управлении собственностью является одной из важнейших форм экономической реализации человека-собственника» [7, с. 345]. И если в организации бизнеса собственник уступает место менеджеру, то это совершенно не означает, что отношения собственности изменились по существу. Статусы *руководителя и подчиненного*, управляющего и управляемых вряд ли следует отрывать или дистанцировать от статусов собственника и неимущего, ибо получаемые дивиденды организаторов не идут ни в какое сравнение с дивидендами организуемых. И все же единство организованного процесса производства товаров и услуг, как и в отношениях пользования, сближает ролевые структуры руководителей и подчиненных вплоть до того, что активным рядовым работникам делегируются организационно-управленческие функции (участие в наблюдательных советах на предприятиях) и в нарушение дуального принципа организации производства (приказ–выполнение,

\* Кастомизация (от англ. cost – договорная цена) – это процесс возрастания производства товаров или услуг по индивидуальному заказу.

руководство–подчинение) по чисто технологическим причинам, не считая культурного фактора и «системы человеческих отношений», входит в обиход принцип самоорганизации и самоконтроля. Ожидание предписаний становится в таких случаях самодисциплиной, ожидание контроля – самоконтролем, ожидание наказания – профилактикой или своевременным исправлением ошибок, стимулирование – мотивацией.

Беглая, и возможно, во многом поверхностная характеристика статусно-ролевого содержания отношений частной собственности позволяет тем не менее сделать некоторые обобщения: (а) статусы и роли субъектов этих отношений имеют *контрарный* характер (собственник–неимуший, бедный–богатый, работающий–безработный, продавец–покупатель, руководитель–подчиненный и т.д.); (б) ролевые структуры в качестве совокупностей ролей–ожиданий в отношениях владения и получения доли прибавочного продукта (прибыли) более размыты и аморфны, нежели в отношениях пользования и организации труда и производства; (в) в частнособственнических отношениях обмена более всего происходит мультипликация контрарных ролей и статусов, их быстрая взаимная сменяемость, что объективно приводит участников этого процесса к функциональной честности; (г) роли каждого из контрагентов в качестве типичных реакций на типичные ожидания по характеру направленности и социальным последствиям могут быть конструктивными или деструктивными, функциональными или дисфункциональными.

#### **2.1.4. Трансформация отношений собственности в Украине: несостоявшийся и состоявшийся сценарии**

Отношения частной собственности в период их формирования вносят вполне закономерное своеобразие в статусы и роли субъектов. Свообразие в нашем случае приобретает беспрецедентность и непредсказуемость последствий, так как обратный ход истории при движении общества от общественной собственности (или ее суррогатов) к непонятно какой разновидности частной не имеет себе аналогов\*. Статусы и роли субъектов этих непонятных трансформаций собственности, во-первых, связаны с несформировавшимся функциональным алгоритмом (если не с его отсутствием вообще) и, во-вторых, в социально-психологическом, механизменном аспекте представляют собой «рассыпавшуюся» матрицу, поскольку неопределившаяся

□ Ситуация может показаться не столь уж беспрецедентной, если вспомнить «задний ход истории» в период НЭПа. Но, во-первых, НЭП не являлся переходом от общественной собственности к частной по причине отсутствия первой. Во-вторых, он представлял собой всего лишь известную тактику большевизма – использование капиталистических методов хозяйствования во благо формирования социализма.

личность соответствует неопределившемуся обществу. По этой причине говорить о каких-либо устойчивых структурах ролей и статусов в «трансформирующемся обществе» не приходится и в лучшем случае становится возможной лишь их приближенная и фрагментарная картина.

Процесс политической и социально-экономической трансформации в Украине, как и в других республиках бывшего Союза, начался с хаотичного и поспешного присвоения государственного имущества и административной власти в захватнической, явно грабительской форме. Этот процесс шел в двух направлениях – в направлении дробления Союза на «суверенитеты» и в направлении деструкции общественной (государственной, а затем и колхозной) собственности. Деконцентрация, дезинтеграция и многие другие явления с приставкой «де», проинтерпретированные адептами «рыночных реформ» как закономерный крах империи и административно-командной системы вряд ли можно признать адекватными историческим требованиям. Кризис раннесоциалистического образования, каковым являлся Советский Союз, отнюдь не требовал уничтожения всех сложившихся в нем отношений и структур, тем более что внутри его зарождались конструктивные способы и пути преодоления этого кризиса<sup>\*□</sup>. Неадекватность разрешения возникшего противоречия в хозяйственных, социальных и политических отношениях Советского Союза проявилась прежде всего в уничтожении единого народнохозяйственного комплекса путем лишеного всякого здравого смысла взаимного обособления республик (карикатурное “распиливание роля” разводящейся супружеской парой) и упразднения института общественной (государственной) собственности. Критерием несостоятельности подобных «трансформаций» здесь является временной фактор: уже в течение долгих лет происходят непонятные и невнятные реформы, а общество так и не выкарабкалось из провального кризиса, в то время как адекватные объективным общественным требованиям реформы происходят всегда эффективно и не в столь продолжительные сроки. Никто не оспаривает истины, что любые реформы, и тем более революции, начинаются с деструктивной своей фазы и что эта фаза может принять затяжной характер. Но если разрушительный период преобразований надолго затягивается, если он начинает затрагивать основы самой человеческой жизни, если в качестве спасительных мер реформы начинают втихомолку протаскивать в свою практику те или иные реставрированные механизмы

---

<sup>□\*</sup> Подробно и обстоятельно альтернативные варианты преодоления этого кризиса рассмотрены в статье Е.И.Суименко «В якій Україні ми живемо? Ще одна версія сутності “трансформації” // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. — 1958. — № 6. — С. 176–194.



функционирования прежней системы, то впору усомниться в целесообразности и состоятельности подобных реформ.

Именно в этом деструктивном направлении с конца 80-х и в начале 90-х годов двинулось в свой исторический путь украинское общество. Изрядно подорванная общественная собственность (госпредприятия, объединения, плановая система директив, распределения и контроля) все еще держалась, хотя стратегия создания «малых предприятий» закономерно вела к ее ликвидации. Разрушители государственной собственности, прибирая ее к рукам, вместе с тем отдавали себе отчет, что существовать и пользоваться жирными кусками этой собственности им все же придется в разрушаемом социуме. По этой причине, консолидируясь между собой, они создали некое подобие институционализации возникшего общественного состояния – новые государственные институты и новые наспех составленные конституционные положения. В начале 90-х годов, когда осуществился первичный «захват» государственной собственности, субъекты новоиспеченной, еще не работающей и неинституционализированной экономики, получившие статус нуворишей, оказались перед выбором. Им как хозяевам жизни надлежало решить: формироваться ли заложенному ими общественному укладу, и прежде всего отношениям собственности, размеренно, спонтанно и постепенно или совершить резкий и решительный марш-бросок в «рыночную экономику», предварительно прибегнув к разработке эффективной стратегической схемы?

Первый вариант решения, будь он принят, означал бы медленный, но более основательный и эффективный путь продвижения к экономике частнособственнического или смешанного типа. Во-первых, он бы не посягал на сомнительные авантюры «реструктуризации» высокоинтегрированной экономики – уничтожения ВПК, ряда крупных машиностроительных объединений, дробления больших предприятий промышленности и уничтожения всей их сложившейся планово-распределительной инфраструктуры, столь необходимой в условиях высокого уровня обобществления производства. В ходе реформ произошла бы не *реструктуризация*, а *реконструкция* хозяйственных отношений. Во-вторых, при таком варианте преобразований частнопредпринимательская активность была бы оправданно нацелена на оккупацию тех областей и ниш народнохозяйственной системы, до которых «не доходили руки» тяжеловесного индустриального исполина. Приватизационные меры в таких условиях коснулись бы *только* малых и средних (в ряде случаев) предприятий и не касались бы неподъемной для них крупной промышленности. Как показали проведенные в разное время мониторинговые

исследования, народный здравый смысл изначально не воспринял идеи приватизации крупных предприятий. И это неприятие шло по нарастающей с 1992 года: негативно отнеслись в этот год к идее «большой приватизации» 31,6%, положительно – 25,1%; в 1994 – соответственно – 38,4 и 24,7; в 1996 – 45,5 и 22,8; в 1998 – 54,0 и 17,5; в 2000 – 51,4 и 17,8; в 2003 – 51,8 и 19,9. Иная картина наблюдается в оценке «малой приватизации»: процентное соотношение ее сторонников и противников по последним данным составляет 50,7% и 21,4%. Постепенный и плавный путь преобразований, столь импонирующий известным положениям К.Поппера о «поисковой инженерии» и концепций «спонтанного порядка» Ф.Хайека, нашел себе сторонников среди множества известных ученых Запада (Я.Карнаи, Д.Котц, Р.Маккенон, П.Мюррел, Ф.Стонек, Р.Паркер), в том числе лауреатов Нобелевской премии в области экономической науки – Л.Клейна, В.Леонтьева, Д.Норта, К.Эрроу, Дж.Тобина. Позиция этих ученых, как и поддержавших их политиков и государственных деятелей, получила название *эволюционистской* или *градаулистской*, так и не состоявшейся в практике экономических реформ на постсоветском пространстве. Интересы большой политики, как всегда в таких случаях, оказались сильнее интересов науки и «здравого смысла». Поэтому говорить о преимуществах и особенностях статусно-ролевого содержания трансформации общественной (государственной) собственности в этом варианте приходится в сослагательном наклонении.

В чем же эти несостоявшиеся особенности? В том, что открывшиеся ниши и зазоры в структуре народного хозяйства, агрегируясь в функциональный алгоритм, создавали бы тем самым реально дееспособные и ожидаемые матрицы статусов и ролей, которые тут же наполнялись бы на всех уровнях общества уже готовыми к занятию этих статусов и выполнению этих ролей живыми людьми. Иными словами такая ситуация предполагает определенную взаимную адекватность и синхронность формирования функционального алгоритма, продиктованного общественными потребностями, соответствующих ему статусов и ролевых структур, а также в свою очередь соответствующих им типов личности с определенными установками, мотивами и ожиданиями. Главное, таким образом, состоит в том, что по мере формирования статусно-ролевых матриц одновременно с ними или вслед за ними в данном случае формировалась бы и наполняющая их «человеческая масса». Возрастание последней в качестве личностного потенциала привело бы не только к продуктивной селекции претендентов на статусы и роли, но и позволило бы в случае возможности или необходимости расширять, увеличивать статусно-ролевые сети, вакансии или функции. Здесь, как видим, не только функциональный алгоритм

обуславливает активность «субъективного фактора», но и последний в качестве социально-личностного механизма действия определенных законов или тенденций влияет на эффективность экономических процессов и их результаты.

Что касается *второго*, состоявшегося варианта решения проблемы трансформации общественной собственности в частную, то его оценка проистекает из результатов практики и опыта всей истории социально-экономических реформ в Украине. Оценка эта не может быть одобрительной, ибо то, что состоялось за 12 лет реформирования, не имеет своего определения. Ни в экономике, ни в социальной жизни, ни в политике не произошло тех изменений, которые можно было бы квалифицировать как прогресс или достижение. Стратегия реформ в их состоявшемся варианте названа учеными, может быть не совсем корректно, *стимуляционной\**. На наш взгляд, ее бы следовало назвать *утопически-инженерной* (заимствуя известную критику К.Поппером “утопической инженерии”), хотя и в понятии “стимуляционный” в данном случае просвечивается негативный его нюанс, ибо стимулирование может означать и искусственное ускорение эффекта. Почему же реформы в Украине начали проводиться по этому второму варианту? Причиной общего, суммарного порядка является *эффект крайнего социального отката*, экстремистской по характеру реакции общественности, и прежде всего интеллигенции, на всю многогранную практику псевдосоциалистического, партократического режима 60–80-х годов. Слой партийно-государственных чиновников высшего уровня и сросшиеся с ними дельцы теневой экономики, прибрав власть и собственность к своим рукам, при помощи верхушечного переворота легализовав свое господствующее положение, оказались перед необходимостью «вписаться» в определенную модель общественного строя. Чувствуя шаткость своего положения и боясь реставрации не столько прежнего порядка, сколько классового возмездия и возврата социализма в более жесткой его модели (исчерпав при этом демагогический запас мифов по поводу «обновленного социализма»), нувориши обратили свои взоры к «цивилизованной рыночной экономике», т.е. к Западу. Возникло естественное желание ускорить процесс вхождения в эту экономику, вследствие чего и появилась модель «шоковой терапии», форсированного режима приватизации.

---

□ Стронниками этой стратегии реформ в Восточной Европе являются ученые, советники и консультанты, концентрирующиеся вокруг деятельности МБ и МВФ, – Д.Липтон, Д.Сакс, О.Бланшар, С.Фишер, Д.Ньюберн, Д.Кауфман [9]; в России – Е.Гайдар, А.Чубайс, Ю.Афанасьев; в Украине – В.Пинзенник, В.Лановой, Ю.Ехануров, Р.Шпек.

### 2.1.5. Небольшой экскурс в область методологии: логика науки и логика интересов

Не лучшую роль в этой ситуации сыграли ученые-экономисты. Не потому что они дружно поддержали эту модель (как раз лучшие научные умы были против всяческих форсирований), а потому что без боя сдали квинтэссенцию марксистской методологии – *положение о единстве и взаимодействии производительных сил и производственных отношений*, оказавшись в плену плоской, грубо-прагматичной активистской (акционистской) «современной» экономической науки. Поскольку этот момент крайне важен для предмета нашего анализа, считаем необходимым коснуться социально-философской его стороны.

«Современная» экономическая наука, поставив во главу угла *актуальность* человека с его потребностями, ценностями и нормами, предала забвению иную сторону его бытия – *прошлый, овеянный труд*, сосредоточившись главным образом на модификации живого труда и ближайших, эмпирических его результатах. Живой труд – это *энергия*. Прошлый, объективированный труд – это *логика* (схема, модель, алгоритм деятельности). Только в абстракции как фиксированные стороны одного и того явления – труда, производства – живой труд выступает в качестве «чистой» энергии, точно также как прошлый – в качестве «чистой» логики. В реальности же живой труд выступает как регулируемая и ограничиваемая логикой энергия, а прошлый труд – как оживотворяемая логика. Единство того и другого способно объяснить, как и почему человек производит одно и не производит другое и как в соответствии с этим устанавливается определенный образ его мыслей и действий. Застывая в виде вещей, предметов, символов и знаков, живой труд становится прошлым, т.е. той объективной реальностью, которая тут же связывается с новым живым трудом – направляет и ограничивает его, придает ему ту или иную форму. Застывая в виде средств труда и производства, он в соединении с новым живым трудом создает целенаправленную и структурированную определенным образом деятельность людей (группы, класса, общества), *характер* и *уровень* производительных сил, а эти последние требуют для своего функционирования определенных отношений между людьми, отношений статусов и ролей, различных социальных институтов. Живой труд как раскованная, «свободная» энергия ближе к случайности и изменениям и как важнейший элемент производительных сил сообщает последним *активность* и перманентную изменяемость. Прошлый труд как нечто отвердевшее и застывшее представляет собой *консервативный* элемент как производительных сил, так и соответствующих ему производственных отношений, но

консервативный в тех условиях и пределах, когда его логика находит творческие всплески живого труда несвоевременными или ненужными. Однако, как только она обнаруживает в этих всплесках самоё себя (возможность и необходимость появления и развития нового), овеществленный труд принимает социально-экономическую форму, содействующую творческой энергии живого труда, – быстрому и продуктивному росту производительных сил.

Кумуляция в историческом процессе прошлого труда расширяет или увеличивает матрицу его логик. От грубых, догматизированных стандартов и ограничений логика прошлого труда движется к многогранности и лабильности, дающих простор и волю энергии живого труда (развитой капитализм, «экспериментирующее производство» и появление *homo creativus*). Однако и при этом энергия живого труда не может стать суверенной и независимой от логики прошлого труда, ее ориентиров и ограничений, и как только эта энергия «зарывается», становится неразумной или амбициозной, в логике прошлого труда сразу же пробуждается дух классного надзирателя или администратора, которые сурово наказывают зарвавшегося профана.

Именно здесь мы подошли к теме прерванного нами разговора о том, что предание забвению методологического положения марксизма о единстве и взаимосоответствии производительных сил и производственных отношений подорвало научный фундамент всей нашей экономической науки и что активистская (субъективистская) парадигма «современной» науки, полагающей в качестве объективного фактора экономики всего лишь «ограниченность ресурсов» (а не объективную логику прошлого труда – характера и уровня средств производства!), с благословения отечественных экономистов стала теоретико-методологической основой всех наших реформаторских неурядиц. Речь идет о том, что человек в своей деятельности не может произвольно выбирать те или иные ее схемы и модели, что определенное общество не может по своему произволу использовать какие-либо стратегии его дальнейшего продвижения или выхода из кризиса, уповая лишь на силу власти или «энергию масс». Речь идет о том, что любые реформаторские начинания должны соотноситься прежде всего с реально сложившимися в обществе характером и уровнем производительных сил. А с этим краеугольным положением никто из реформаторов не посчитался.

Уже тот факт, что в умах идеологов и руководителей «перестройки» в самом начале возобладала идея «чистого листа», попирающая всякую преемственность и учет объективно сложившихся условий (*логики* прошлого труда!), свидетельствует о

несостоятельности и бесперспективности реформаторских замыслов. Где бесчинствуют собственнические вождения и страсти властолюбия, на месте *логики науки* всегда оказывается *логика интересов*. Поэтому вполне *логично*, что боясь возмездия и стремясь всеми силами закрепить свое господствующее положение в обществе, нувориши остановили свой выбор на совершенно нелогичной модели форсирования «перехода» – на модели «шоковой терапии». Уже впоследствии, когда нелогичность этого выбора (для общества!) обнаружилась в тщетных потугах его реализации (где сегодня Егор Гайдар, Виктор Пинзенный?), отечественные ученые-экономисты признали то, что нужно было признать априори еще в начале реформ: «Принятый и вслед за этим реализованный шоковый вариант концепции перехода к рыночной экономике действительно был ошибочным. Он не отвечал реалиям, сложившимся в СССР накануне его распада и тем более – после его распада. В частности, он не отвечал состоянию экономики в Украине» [10, с. 286]. Эти «ошибки» дорого обошлись нашему обществу (хотя интересы не «ошибаются» – интересы действуют!). Поскольку народнохозяйственный комплекс – это высокоинтегрированное, системное образование – оказался неподъемным для частнособственнических способов хозяйствования, его под видом «реструктуризации» и приватизации потихоньку демонтировали. Но экономику не обманешь; она всегда выпирает своими острыми углами в материальном положении людей. Реструктуризация и, тем более, приватизация самым негативным образом дали о себе знать в длинном перечне потерь и экономических преступлений: то резкие скачки, то ползучие полосы инфляции; массовое падение производства ВВП вследствие «реструктуризации» и отсутствия внутренних инвестиций<sup>\*</sup>; исчезновение целых отраслей хозяйства, причем ведущих, и превращение страны в сырьевой придаток развитых стран Запада; долговая кабала при реструктуризации долгов; обнищание на грани исчезновения нации и т.д., и т.п. Оценивая весь этот перечень бедствий, постигших наше общество, в обобщенном виде их можно представить как закономерное следствие неадекватности запрограммированных и осуществляемых реформ объективным требованиям всей системы общественной жизни Украины.

---

<sup>\*</sup> Характерное высказывание одного из отечественных бизнесменов: «Какой же дурак станет вкладывать деньги в заведомо несостоятельное дело!»

### 2.1.6. Динамика статусов и ролей субъектов отношений собственности в реформационном процессе

На каждом из этапов охарактеризованных трансформаций отношений собственности по-разному выглядит их статусно-ролевое содержание.

В период первичного конституирования частной собственности, судьба которой связывалась не с государственными декретами, а с личностным фактором – с появлением фигуры изобретательного и талантливое предпринимателя, возникшие статусы предпринимателя и наемного работника еще слабо координировали с их ролями (ролевые структуры как таковые еще не сложились). По существу не сформировался и функциональный алгоритм деятельности и поведения людей, занявших эти статусы и пребывавших в состоянии ролевого самоопределения. Проведенные нами исследования показали полную непригодность личных качеств первой когорты предпринимателей для выполнения ими предписанных их статусом ролей и функций [11, с. 36]. При внутренне нескоординированном и эклектичном состоянии статусно-ролевого содержания отношений собственности в начале 90-х годов возникает запечатленный этими же нашими исследованиями феномен *взаимной неадекватности ожиданий* в поведении предпринимателей и наемных работников\*. Суть этого феномена заключалась в том, что рядовые граждане, очевидно, под влиянием СМИ и известной оппозиции к системе социальной защиты в прошлые, советские времена ожидали от появившегося предпринимательского корпуса заботливого к себе отношения и попечительства (патерналистские ожидания). Это были ожидания на основе положительного и доверчивого отношения к деловым людям Украины. Последние же, наоборот, ожидали от своих сограждан негативного отношения, неприятия предпринимательства и возможного противодействия. Взаимная неадекватность таких ожиданий строилась на ложных посылах, связанных с институциональной несформированностью статусов: наемные работники по ментальной привычке («homo soveticus») рассматривали предпринимателя как новоявленного благодетеля, приходящего на смену государству-патрону, а предприниматели, зная подлинную цену своему статусу как «грабительскому», с недоверием и настороженно относились к рядовым согражданам, подозревая их в посягательстве на их «стартовые капиталы».

Последующий ход «трансформации» лишь усугубил взаимный диссонанс статусов, ролей и ожиданий, привнося каждый раз новые особенности и нюансы в их

\* См.: Предприниматель Украины. Эскизы к социальному портрету. – К., 1955. – С. 63–65, 175–176.

соотношение. Когда процесс стихийного растаскивания государственного имущества относительно завершился и возникли первые отряды предпринимателей, а также властные структуры, призванные завершить и утвердить образование нового общественного строя, матрицы статусов и ролей в виде наспех изобретенных или навязанных (заимствованных) извне «моделей» мгновенно заполнились абсолютно непригодной для них живой человеческой массой. Совокупность статусов и ролей, заданных этими «моделями» и по большей своей части не имеющих своего функционального алгоритма, носили искусственный или номинальный характер, вследствие чего они легко деформировались или модифицировались при их оккупации людьми, социальный или личностный потенциал которых не позволял им придать обретенному статусу или роли функциональный смысл (или чьи интересы, установки и ожидания шли вразрез с обретенным статусом). В ходе «сертификатной приватизации», как известно, искусственно был сконструирован статус совладельца приватизированной собственности, который в силу своего «бумажного» характера оказался эфемерным и под влиянием заполнившего его социально дифференцированного личностного фактора резко поляризовался: одни из субъектов сертификатной приватизации начали активно приобретать чужие ваучеры и, в соответствии с этим, статусы и роли собственников, другие – продавать сертификаты, становиться жертвами посредников и приобретать статусы и роли неимущих. Произошли, таким образом, *деформации и модификации формально заданных статусов и ролей под влиянием социально-личностного фактора*.

Гораздо сложнее выглядит картина статусно-ролевой дислокации в условиях денежной приватизации. На первый взгляд, может показаться и казаться, что именно этот способ приватизации при создании рыночной экономики наиболее подходящ и эффективен. Ведь покупая предприятие, собственник рассчитывает на получение источника прибыли, ее пополнение, т.е. на то, что предприятие должно работать, быть рентабельным, конкурентоспособным и давать выгоду хозяину и обществу. Все это так, но при условии, что приватизируются малоэффективные, неприбыльно работающие на основе государственной собственности предприятия. Однако, как это подтверждают многочисленные примеры и факты, чаще всего продаются прибыльные предприятия, ибо приватизация неприбыльного не сулит ничего хорошего покупателю, кроме необоснованного риска. Немало случаев, однако, когда за бесценок продаются и нерентабельные предприятия. Эти случаи также продиктованы соображениями выгоды: покупая за бесценок предприятие, его владелец «реструктуризирует» или перепрофилирует его таким образом, что продажа



демонтированных его участков и частей с лихвой перекрывает денежные затраты на покупку. Таким образом, и при денежной приватизации она представляет собой *закамуфлированную форму дележа государственного имущества* между коррумпированным чиновничеством и приумножающими свои капиталы дельцами\*. Государство, разумеется, пополняет при этом казну, приходную часть бюджета, что создает очень выгодную для правящей верхушки иллюзию того, что приватизация наконец «заработала». На самом же деле заработала так называемая *фискальная приватизация*, ничем не доказывающая своей подлинной, т.е. производительной эффективности\*□.

В свете высказанных положений функциональные алгоритмы деятельности и поведения людей в период денежной приватизации представляют собой продукт столкновения отношений общественной собственности с частнособственническими отношениями. Первый тип отношений – это не исчезнувшие его фрагменты, присутствующие в государственных функциях, распределительных отношениях, образе жизни, традициях, нормах, ценностях и психологии людей. Это *оставшиеся* реалии. Второй тип собственности существует также фрагментарно, но как образец окончательно сложившихся отношений является больше императивом, внедряемой моделью, нежели чем-то реальным. Это *нарождающиеся* реалии. Столкновение этих двух реалий создает в различных социальных средах (социумах) троякого вида функциональные алгоритмы: социалистический, капиталистический и промежуточный или несформировавшийся.

Первый вид связан с устойчивыми структурами и ретроспективными идентификациями их субъектов со статусом гражданина Советского Союза. Между статусом, ролями, ожиданиями и диспозициями этой части граждан существует полное взаимосоответствие, питаемое оппозиционным настроением и протестным поведением. Важно отметить, что данный вид функционального алгоритма присущ не только обездоленным и обиженным людям старшего поколения, но и некоторой преуспевающей части собственников или чиновников из числа бывшей госпартноменклатуры, которых более привлекает пожизненная рента номенклатурного чиновника, нежели сложная и хлопотливая миссия умеющего «вертеться»

□ Мы решительно расходимся во мнении с теми экономистами, которые считают, что денежная приватизация носит или способна носить в наших условиях *инвестиционный* характер (разумеется, в массовом ее масштабе) [10, с. 324, 329]. Если бы это было так, то те же ученые не стали бы утверждать, что «необходимо отказаться от массовой приватизации, поскольку в той форме, в которой она происходит (*денежной!* – Е.С., Т.Е.), она приводит к разрушению национального производства» и что «необходимо реприватизировать незаконно приватизированные предприятия» [10, с. 330].

□\* Фискальная приватизация – это продажа имущества исключительно с целью пополнения государственного бюджета поступлениями от этой продажи.

предпринимателя (отсюда тоска этого типа людей по прежним «благополучным и спокойным» временам).

Второй вид функционального алгоритма порождает сложные связи между статусами, ролями и диспозициями. Поскольку воспринявший его человек имеет дело с неустоявшейся или даже виртуальной реальностью, которую он воспринимает скорее не как необходимо сущее, а как вероятно должное, он вынужден либо напрягать силы в направлении превращения схемы, модели в действительность, либо без особого желания подчиняться им как должному (по максиме: *не хочу, но вынужден*). Во всех случаях, обретая статус в частнособственнической системе координат (крупного, среднего или мелкого бизнесмена, предпринимателя, торговца, наемного работника в коммерческих структурах и т.д.), *заинтересованно* или *вынужденно* человек оказывается перед необходимостью культивирования, формирования «в соответствии с требуемыми спецификациями» (П.Бергер) личностных качеств. Так происходит процесс *модификации* или *деформации личностных, морально-психологических качеств людей под влиянием статусно-ролевого фактора*. Это касается в первую очередь тех, кто сумел активно адаптироваться к изменившимся условиям и под влиянием жизненных обстоятельств вынужден стать предприимчивым и преуспевающим. О категории и экономическом поведении этих людей нам еще предстоит говорить ниже, в связи с выявленным в исследовании феноменом *вынужденной активности*.

Поскольку приватизация только априори «заказывает» набор необходимых ей статусов и ролей, а реальный ее процесс вносит в этот набор коррективы, особенно если эта приватизация или ее определенная модель оказываются несостоятельными, то на практике наблюдается *теневая реструктуризация статусов* и ролей, когда обозначенные статусы вдруг исчезают, а на их месте оказываются другие, совершенно далекие от приватизации, в качестве реальных. Так, в середине 90-х годов нами было обнаружено, что более всего выиграли от приватизации и стали реальными «приватизаторами» руководители предприятий (в том числе государственных!), чиновники и дельцы теневой экономики [12, с. 27]. Позже, в конце 90-х годов, мы обнаружили, что реальными собственниками предприятий являются, по мнению 23,0% опрошенных, директора этих предприятия, и 22,4% – государство [13, с. 40]. Вопреки запрограммированному демократическому раскладу статусов и ролей собственников на практике произошло их смещение в сторону, казалось бы, посторонних фигур – представителей власти, дельцов теневой экономики и директорского корпуса. То обстоятельство, что фигура руководителя (директора) предприятия воспринимается

многими как фигура собственника государственного имущества, может свидетельствовать о деформации статуса и ролей определенной категории директорского корпуса под воздействием личностных качеств, прежде всего мотивации и установок. Это свидетельствует о том, что рассматриваемому нами второму виду функционального алгоритма в силу определенного его *удвоения* (столкновение должного и сущего) присущи как модификации личностных качеств людей под влиянием их ролей и статусов, так и модификации или деформации последних под влиянием личностных, морально-психологических и мировоззренческих качеств. Наконец, деформация ролей и статусов вследствие несоответствия их запрограммированного характера алгоритму, состоянию функционального алгоритма, а также отсутствия социально-личностных «наполнителей» матрицы этих ролей (т.е. наличия социально-личностных качеств, совершенно противоположных требуемым) прослеживается в таком криминальном явлении как превращение *деловой конкуренции в силовую* – в практику заказных убийств и профессионального киллерства. Неадекватность сущего (наличных качеств) должному (требуемых ролями и статусами личностным качествам) возникла и существует не столько потому, что в ментальных глубинах психологии отечественных предпринимателей крепко засел «хватательный рефлекс», а скорее потому, что обнаружившаяся в ходе экономических реформ непригодность производственных структур для инвестирования его частным капиталом и отсутствие необходимой инфраструктуры вынудили капитал работать в ином направлении – в направлении его перераспределения между собственниками, что и породило волчью конкуренцию, т.е. уродливое деформирование роли и статуса делового конкурента.

*Третий* вид функционального алгоритма охарактеризованный нами выше как промежуточный или несформировавшийся, означает отсутствие выбора необходимых и доступных человеку функций или перманентный перебор их вариантов. Такая ситуация равным образом может означать как состояние аномии или фрустрации, так и высокий уровень притязаний или самооценки. В последнем случае высокий уровень притязания или самооценки может быть обоснованным или необоснованным (например, нежелание безработного занять предложенную ему вакансию и получить определенный статус). Поэтому состояние неопределенности статуса, ролей, жизненной позиции, столь часто фиксируемое социологическими исследованиями и характеризующее его наличием в диапазоне от 15 до 30%, нельзя трактовать однозначно как состояние неадаптированности. Состоявшийся выбор означает вхождение человека в те или иные социальные роли, получение им определенного

статуса, но может и не означать, если выбор оказался неадекватным (нежелательным или непосильным). Таким образом, возникает еще один вариант статусно-ролевого содержания отношений собственности – *перманентно возникающий и продолжающийся перебор статусов и ролей*, обусловленный либо реальной ограниченностью вариантов выбора, либо морально-психологическими качествами человека. Это явление сопровождается другим – *внутриличностным ролевым диссонансом*, наблюдаемым в экономическом поведении тех его субъектов, чей статус имеет двойственный характер – характер наемного работника и характер собственника. Речь идет о работниках (рабочих), владеющих акциями. Как наемные работники они заинтересованы в увеличении отчислений от доходов предприятий в фонд заработной платы, а значит в уменьшении прибыли. Как акционеры, - наоборот, в увеличении прибыли и сокращении фонда заработной платы. Ролевой диссонанс – не столь распространенное явление, как перебор статусов и ролей, но тем не менее способен вызывать внутренний диссонанс и состояние внутренней раздвоенности личности.

Кратко подведем итоги.

1. Отношения собственности становятся продуктивными и реально «работающими» лишь тогда, когда они наполняются статусно-ролевым содержанием: во-первых, полностью, во всем необходимом объеме, структурируются роли-функции и социальные статусы их субъектов и, во-вторых, роли-функции превращаются в роли-ожидания.

2. Статусно-ролевое содержание отношений собственности дифференцируется на ряд специфических для каждой из составляющих этих отношений статусов, ролей и ожиданий, что при многосторонности, многоуровневости и наличии институтов собственности приводит к образованию многочисленных статусно-ролевых матриц, каждая из которых отражает, прежде всего специфику отношений собственности по признакам владения, пользования, распоряжения, обмена и организации.

3. Поскольку процесс образования частной собственности происходит спонтанно-эволюционным и/или управляемым («стимуляционным») путем, формирование ее статусно-ролевого содержания и наполнение им отношений частной собственности в каждом из этих случаев приобретает своеобразие. В первом случае процесс становления отношений собственности идет *медленнее*, но более *основательно и продуктивно*, поскольку функциональные матрицы этих отношений (как только они появляются) тут же наполняются статусно-ролевым и социально-личностным содержанием в его институциональной форме. Во втором случае уже

«готовая», предустановленная матрица примеряется на статусы и роли тех личностей, которые по своим качествам и свойствам далеко не всегда соответствуют ей, вследствие чего, с одной стороны, идет нескончаемая «примерка», сопряженная с ошибками выбора функций или отторжения субъектов этого выбора, а с другой – модификации и деформации статусов, ролевых структур личностным фактором и, наоборот, – человеческих качеств ролями-функциями и статусами.

4. В практике преобразования отношений собственности в Украине имеют место и спонтанно-эволюционный и управляемый, форсированный пути ее осуществления. Для непродолжительного по времени первого пути (1989–1992 годы) характерны несформированность функционального алгоритма, демократический характер предлагаемых на выбор ролей и статусов и различные их модификации или деформации под влиянием личностных качеств. Второй путь, пришедший на смену первому и ставший более продолжительным по времени, характеризуется неадекватностью и вместе с тем большей жесткостью выбора (предложения) статусов и ролей, что внесло заметный внутренний диссонанс и взаимную рассогласованность в статусно-ролевые структуры различных слоев и групп общества – от различных изменений статусов и ролей под влиянием личностных качеств (или, наоборот, этих последних под влиянием первых), их нормативного признания до состояния аномии, неопределенности или внутриличностного ролевого диссонанса.

## **2.2. Производство и потребление: характеристика социально-экономического пространства Украины**

Переход от абстрактно-теоретического к конкретно-эмпирическому уровню исследования предполагает нахождение и измерение реальных координат социального пространства, определяющих основные характеристики той социально-экономической среды, в которой протекают изучаемые процессы. Необходимость конкретизации понятия социально-экономического пространства, в котором осуществляются социально-экономические действия, обусловлена, как минимум, тремя причинами: 1) качественным переходом от теории экономического поведения к практике управления им; 2) нацеленностью экономической социологии на анализ и поиск решения, прежде всего, актуальных национальных социально-экономических проблем, отражающих специфику конкретного социума; 3) естественной логикой познания частного в целом. Понимание того, что человек независимо от его воли объективно погружен в конкретные социально-экономические условия, означает, что все его поступки в той или иной мере

детерминированы этими условиями, выступающими, по сути, национальными, пространственно-временными лимитами (ограничениями) его поведения.

Применительно к социально-экономическому поведению как социальному поведению субъекта в экономической сфере жизнедеятельности общества целесообразно подойти к определению координат социально-экономического пространства нашей страны с двух сторон: внешней и внутренней. При этом главные акценты мы будем делать на показателях производства и потребления как основных характеристиках социально-экономической действительности, позволяющих раскрыть социально значимые аспекты хозяйственной жизни Украины, без углубления в чисто экономический их анализ. Исторический опыт человечества однозначно свидетельствует о том, что именно производство является основой существования человека и общества. Оно определяет и экономическую мощь государства, и его политический вес в мире, и обороноспособность, и уровень потребления, а, значит, и благосостояния населения. Производство и потребление неразрывно переплетены между собой как исходная и конечная фазы единого воспроизводственного процесса. И при всей важности всех фаз последнего: и обмена, приобретающего особое значение в рыночных условиях, и распределения, определяющего конкретный уровень потребления различных социальных групп населения, безусловный приоритет принадлежит производству. Азбучной истиной является понимание его первичности. Ибо распределить, обменять и потребить можно лишь то, что произведено и в количестве, не превышающем объема произведенного. Производство, таким образом, выступает материально-вещественной основой всего процесса воспроизводства. Распределение придает ему конкретную организационную форму, а обмен переводит произведенные и распределенные ресурсы в требуемые формы и виды, пригодные для непосредственного или опосредованного потребления как конечной цели производства.

Все фазы воспроизводственного процесса, характеризующего сам алгоритм функционирования хозяйственной сферы, взаимосвязаны между собой прямыми и обратными связями и, более того, в той или иной степени проникают друг в друга. Это взаимопроникновение обусловлено не только материально-вещественным содержанием, но и социальным характером общественного воспроизводства. Социальность как атрибут взаимодействия субъектов пронизывает весь воспроизводственный цикл, детерминируя как единство его этапов, так и относительную самостоятельность каждого из них. Исходными отношениями, определяющими характер всех иных социально-экономических отношений, как уже отмечалось ранее, являются отношения собственности. Они определяют статусно-ролевую специфику субъектов, вступающих между собой в

социальные отношения по поводу производства, распределения, обмена и потребления, и очерчивают институциональную матрицу, в пределах которой разворачивается социально-экономическое поведение.

Производство, таким образом, выступает сферой материально-преобразующей деятельности людей по созданию различных материальных благ и услуг, направленной на реализацию их интересов как субъектов социально-экономических отношений, в которые они вступают между собой в процессе этой деятельности. И хотя экономические интересы различных субъектов в зависимости от их статуса и, прежде всего, отношения к собственности, имеют неодинаковое содержание, степень, полнота реализации этих различных интересов зависит от достигнутого в обществе уровня развития производства. Возможности удовлетворения потребностей и интересов людей лимитированы не только имеющимся на данный момент производственным потенциалом, но и существующим механизмом распределения. Последний в зависимости от характера господствующих отношений собственности (частной или общественной) определяет как пропорции общественного воспроизводства, так и квоты материальных благ и услуг, выделяемые различным социальным слоям и группам в соответствии с их социально-экономическим статусом. Обмен завершает институциональный процесс распределения "распределением согласно отдельным потребностям", создавая тем самым предпосылки для завершающей фазы непрерывного процесса воспроизводства - потребления, потребительской деятельности людей. Классически просто и четко суть воспроизводственного цикла сформулировал К.Маркс: "Производство создает предметы, соответствующие потребностям; распределение распределяет согласно общественным законам; обмен снова распределяет уже распределенное согласно отдельным потребностям; наконец, в потреблении продукт выпадает из этого общественного движения, становится непосредственно предметом и слугой отдельной потребности и удовлетворяет ее в процессе потребления. Производство выступает, таким образом, исходным пунктом, потребление - конечным пунктом" [14, с. 714-715].

В реальной жизни этот теоретический остов приобретает кровь и плоть, дух и энергию. И если плоть сравнима с материально-вещественной стороной общественного производства, кровеносная система - с финансовыми потоками, обслуживающими воспроизводство, то "дух" и "энергия" отражают его социальные грани: целевые и ценностные установки субъектов производства, деятельностное начало всей хозяйственной жизни.

Не ставя перед собой задачу исчерпывающего анализа социально-экономического пространства Украины, мы попытаемся дать его "голограмму", т.е. объемное видение

положения дел в экономике с констатацией официальных статистических данных и их динамики за годы капитализации страны. Во все времена человеческое общество прибегало к различного рода реформам, необходимость которых, как правило, объективно вызывалась накопившимися проблемами и противоречиями. Общим критерием оценки эффективности проводимых реформ выступает их способность разрешить назревшие проблемы, обеспечить более высокий по сравнению с предыдущим уровень общественного развития и, в частности, благосостояния людей. С этих позиций целесообразно оценивать и реформы, проводимые в современной Украине. Как они повлияли на производственный потенциал страны? Увеличилось ли производство внутреннего валового продукта? Улучшились ли количественные и качественные показатели массового потребления? Прежде чем перейти к изложению статистических данных, наглядно иллюстрирующих современную ситуацию, отметим, что за каждой ниже указанной цифрой стоят человеческие жизни, труд, реализованные и нереализованные возможности.

Итак, обратимся к взгляду снаружи: какой видят Украину в мировом социально-экономическом пространстве международные эксперты. Украина - это государство, относящееся по численности его населения (49,5 млн чел. в 1998 году) к средним странам мира. По наиболее «оптимистическим» прогнозным оценкам численность населения в Украине в 2025 году уменьшится до 45,1 млн чел. [15, с. 31]. На основании выводов экспертов ООН Украина признана вымирающим государством. Еще в 1990 году СССР была в группе стран с высоким уровнем индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП). Теперь по этому показателю она относится к среднеразвитым странам. По данным Доклада о развитии человека за 2003 год, подготовленном по заказу Программы развития ООН (ПРООН), Украина заняла 75 место среди 175 стран мира. Индекс ИРЧП в Украине составил в 2001 году 0,766 [16, с. 238]. Вместе с Украиной в группу стран со средним уровнем развития вошли практически все республики бывшего СССР, за исключением Белоруссии и стран Балтии. ВВП на душу населения в 2001 году оценен в 766 долларов США, что составляет 36,6% от среднего уровня ВВП на душу населения среди стран Центральной, Восточной Европы и СНГ и 69,5% от среднего уровня в группе среднеразвитых стран. Среднегодовые темпы падения ВВП на душу населения в Украине за 1990–2001 годы составили 7,4% [Там же, с. 279]. По данным очередной фазы европейских сопоставлений ВВП за 1999 год, исчисляемых по паритетам покупательной способности национальных валют к американскому доллару (что намного точнее и сложнее, чем по пересчету просто валютного курса, а потому требует более продолжительного времени), Украина заняла последнее место среди 43 стран Европы и



неевропейских государств ОЭСР, имея душевой ВВП в 3693 долларов. Этот показатель почти в 2 раза ниже среднемировой величины (6980 долларов) [17]\*. По данным ООН уровень ВВП на душу населения в странах ЕС превышал в 2000 году соответствующий показатель в Украине в среднем в 6,75 раз, а в странах Восточной Европы и в России – в 2,2 раза [18, с. 7–8].

Итак, по уровню жизни Украина находится в одной группе с Гватемалой и Туркменистаном, по продолжительности жизни – с Перу, Узбекистаном и Алжиром. По уровню экономической свободы в 2000 году она разделила вместе с Индией, Суринамом и Йеменом 133–136 места среди 161 страны мира [19, с. 12]. По привлекательности инвестиционного климата Украина в 2002 году заняла четвертое место снизу, обойдя только Боливию, Зимбабве и Гаити [20]. По коррумпированности наше государство заняло в 2000 году третье место в мире среди 90 стран [21, с. 101]. По индексу готовности общества к функционированию в глобальных сетях<sup>\*□</sup> Украина занимает 66 место среди классифицированных 75 стран, что отражает крайне слабое развитие информационных технологий. В рейтинге перспектив роста Украина среди 80 стран мира занимает 77 место, а по уровню микроэкономической конкурентоспособности – 69 место [20]. Следует подчеркнуть, что все приведенные данные представляют собой оценки международных экспертов, далеко не заинтересованных в занижении результатов проведения "демократических" реформ в Украине. Однако факты - упрямая вещь. Несмотря на идеологическую солидарность с нашими "реформаторами" они вынуждены давать нелюбезные оценки украинским "достижениям".

Взгляд на социально-экономическое пространство Украины изнутри также вынужден считаться с реальностью. Одними негативными оценками дорыночной экономики бывшего СССР и Украины в его составе, преобладающими в нынешней социально-экономической литературе, как и декларативными заявлениями о "мифологическом" росте и "преодолении" кризиса в украинской экономике действительное положение дел не улучшить. А отдельные позитивные сдвиги в экономической сфере, к сожалению, не меняют общей крайне неблагоприятной социально-экономической ситуации, о чем еще в 2000 году (!) на научной конференции, посвященной анализу социально-экономического развития Украины, заявил глава нашего государства, Л.Кучма. По оценке Президента, экономический потенциал Украины уменьшился за годы реформ более чем наполовину, еще в больших масштабах снизился

---

\* К сожалению, результаты этого, уже третьего раунда международных сравнений ВВП не публикуются в статистических сборниках и остаются неизвестными в Украине широкой общественности.

□\* Этот индекс начали недавно составлять в рамках исследований Всемирного экономического форума в Давосе (Швейцария).

жизненный уровень людей. Глубокий и длительный экономический кризис оказал разрушительное воздействие не только на производительные силы общества, но и деформировал социально-экономические отношения. Извращена по своей сути система отношений собственности, деформирована структура производства. Разбалансированность экономики привела к рекордной гиперинфляции в 1993 году и невиданному в истории обвальному 25%-ному падению ВВП в 1994 году. Ошибочная макроэкономическая политика трансформационного периода, направленная на внешнюю, чисто сырьевую ориентацию развития экономики Украины, породила ряд негативных последствий, среди которых Президент отметил следующее: демонтаж машиностроения (его доля в структуре промышленности сократилась с 30,7% в 1990 году до 13,8% в 1999 году); сокращение внутреннего рынка (доля экспорта в структуре ВВП выросла с 26% в 1993 году до 53% в 1999 году; а доля внутреннего потребления уменьшилась с 74% до 47%); уменьшение объемов финансирования науки и образования (если в 1992 году наукоемкость ВВП составляла 1,54%, в 1997 – 1,43%, то в 1999 году – всего 0,9%; расходы Госбюджета на науку за это время сократились с 0,82% до 0,23%) [19, с. 13].

Современная модель экономической политики, по оценке Президента, не носит инновационной направленности. Иностраные инвестиции не идут на развитие перспективных высокотехнологических производств, а ограничиваются чисто индустриальной сферой.

Острые проблемы порождает теневая экономика, по своим масштабам достигающая 40% и более от ВВП. Во-первых, Госбюджет ежегодно недополучает 10–12 млрд грн. Во-вторых, растет коррумпированность государственного аппарата. Усиливаются социальные противоречия. Слабеет само государство [Там же, с. 17].

Л.Кучма вынужден был признать ошибочность выбранной трансформационной модели, построенной на ограниченной логике рыночного фундаментализма и неадекватной оценке Украины как державы, не развитой не только в экономическом, но и в научно-техническом и технологическом отношениях. [Там же, с. 8, 12]. Пришло понимание недопустимости “кальки” чужого опыта. Задачей сегодняшнего дня становится приоритетность социального развития и скорейшее преодоление разрыва в уровне ВВП на душу населения с другими странами. Решение этой задачи многие из отечественных политиков видят в разработке стратегии опережающего развития. Согласно ей Украине необходимы ежегодные темпы роста ВВП не в 3–3,5%, как прогнозируют страны ЕС, а минимум, 6–7% [Там же, с. 10], что представляется нам маловероятным.

Как известно, определенные предпосылки падения ВВП закладывались еще в рамках Союза, где-то с 1985 года, как результат накопления целого ряда негативных явлений в социально-экономическом развитии тех времен. Среди них: тенденция прогрессирующего отставания бывшего СССР от ведущих капиталистических стран по важнейшим экономическим показателям; диспропорции в экономике, в т.ч. необоснованно высокий уровень накопления, на которое в СССР шло около 40% национального дохода против 15-20% в капиталистических странах, что соответствует потребностям экономики в состоянии войны и ведет к относительному обнищанию граждан [22, с. 15], опережающий рост производства средств производства (группы А) по сравнению с производством предметов потребления (группы Б) и поддержание его на чрезмерно высоком уровне (доля группы А в продукции промышленности составляла в СССР примерно 75%, что в 1,5 раза превышало принятый в мировой практике уровень [Там же, с. 16]); усиливающийся физический и моральный износ основных фондов и неадекватная острим потребностям реконструкции и обновления производства техническая политика "тришкиного кафтана"; чрезмерные военные расходы; превышение бюджетным дефицитом его критического уровня и другие, анализ причин которых - предмет отдельного исследования.

Сокращение объемов промышленного и сельскохозяйственного производства, капиталовложений и национального дохода впервые на официальном уровне было зафиксировано в 1989 году. После обретения нашей страной государственной независимости произошел резкий спад всех макроэкономических показателей. За 1990–2000 годы объем ВВП\* сократился в 2,3 раза, продукции промышленности – в 1,6,

---

\* Поскольку главным индикатором и синтетическим показателем социально-экономического развития является ВВП, считаем необходимым обратить внимание на несколько моментов:

1. Показатель ВВП выражает совокупную стоимость всех произведенных за год в стране товаров и услуг в рыночных ценах. В отличие от ВВП (валового национального продукта) он не включает в себя сальдо платежного баланса. Поскольку, как правило, отклонение ВВП от ВВП не превышает 10% (максимум – 25%), на практике пользуются любым из этих двух показателей. Мы отдаем предпочтение использованию показателя ВВП как более распространенного при анализе внутреннего социально-экономического положения страны. Методологически важно сравнение значений ВВП и других, производных от него показателей, в динамике не в текущих, а в сопоставимых (неизменных) ценах.

2. Мы признаем объективно существующие и нередко значительные погрешности в расчетах ВВП (по любому методу: производственному, распределительному или по методу конечного использования), не говоря уже о часто используемом у нас экономически неграмотном переводе "гривневого" ВВП в американские доллары по официальному валютному курсу или о фактах преднамеренной фальсификации этого показателя. Так, по результатам пересмотра динамических рядов производства СССР в послевоенный период, проведенный Госкомстатом России в 1992 г., показатели роста промышленного выпуска в СССР за период 1960–1988 гг. были завышены в 2 раза, а машиностроения – в четыре. На основании этого примера из истории можно делать выводы о достоверности показателей ВВП в целом. Неслучайно А.Розенфельд применительно к Украине считает, что данные о ее ВВП за 1990 г. были завышены как минимум на 20% со всеми вытекающими отсюда выводами о менее "крутом" его последующем спаде и т.д. [23]. Опираясь на данные официальной статистики и стремясь к возможной точности в оценках количественных показателей, мы не превращаем последнее в самоцель. Главное – выявить тенденции развития социально-экономической сферы, дать качественный анализ ее основных количественных показателей, несмотря на возможные в силу указанных выше причин определенные (не принципиальные) их расхождения между собой.

сельского хозяйства – в 1,9, инвестиций в основной капитал – в 4,0, жилищного строительства – в 3,1 раза. Такого не было даже после первой мировой и гражданской войн: в 1928 году промышленное производство в Украине составляло 11% к уровню 1913 года. А в 1950 году, через 5 лет после окончания Великой Отечественной войны, оно было уже на 15% выше довоенного 1940 года [24]. Как пишет украинский экономист В.Коломойцев, которого никак не заподозришь в какой-либо левизне или просоциалистических взглядах, “за последние годы мы уничтожили не только старое и отжившее, но и то позитивное, что у нас было” [25, с. 3].

С 1990 по 1996 год включительно макроэкономические показатели находились в непрерывном процессе “свободного падения”. По данным статистики реальный объем ВВП в 1996 году составил 49,0% от уровня 1990 года, то есть сократился более чем наполовину. При этом темпы падения постоянно росли (1990 год – 4%, 1991 год – 8,7%, 1992 год – 9,9%, 1993 год – 14,2%, 1994 год – 23,0%), и только с 1995 года началось их некоторое замедление. В 1995 году темпы падения составили 12,2%, а в 1996 году – 10%. Национальный доход уменьшился почти вдвое. Развернутое представление о социально-экономических показателях развития народного хозяйства Украины за эти годы дает таблица № 1. *Таблица 1*

**Динамика социально-экономических показателей развития народного хозяйства Украины в 1990–1996 годах [рассчитано по: 26, с. 11,165; 27, с. 31, 82]  
(в % к предыдущему году)**

Показатели	Годы						
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
ВВП [28, с. 5]	4,0	8,7	9,9	14,2	23,0	12,2	10,0
Промышленная продукция	0,1	4,8	6,4	8,0	27,3	12,0	5,1
Производство товаров народного потребления	5,8	5,1	9,4	15,9	25,0	17,8	17,8
Капитальные вложения	1,9	7,1	36,9	10,4	22,5	28,5	22,0
Валовая продукция сельского хозяйства	3,7	13,2	8,3	1,5	16,5	3,6	9,5
Розничный товарооборот	11,5	9,7	18,0	35,0	13,6	13,9	5,1
Индекс потребительских цен на товары и услуги (индекс инфляции), раз	..	3,9	2,1	1,02	1,06	1,05	1,02
Темпы снижения производительности труда в промышленности	..	2,0	4,1	3,2	20,9	4,2	..

В 1997–1999 годах начали появляться предпосылки определенной стабилизации. За эти 3 года ВВП сократился лишь на 5%, а промышленное производство даже выросло на 2,7% (см. таблицу №2).

Таблица 2

**Динамика социально-экономических показателей развития народного хозяйства Украины в 1997–2001 годах** [рассчитано по: 27, с. 31, 82]  
(в % к предыдущему году)

Показатели	1997	1998	1999	2000	2001
ВВП	-3,0	-1,9	-0,2	+5,9	+9,1
Промышленная продукция	-0,3	-1,0	+4,0	+12,4	+14,2
Производство товаров народного потребления	-11,9	0,0	+7,2	+24,5	+17,7
Инвестиции в основной капитал	-8,8	+6,1	+0,4	+14,4	+20,8
Валовая продукция сельского хозяйства	-1,8	-9,6	-6,9	+9,8	+10,2
Розничный товарооборот	+0,2	-6,6	-7,1	+8,1	+13,7
Индекс потребительских цен на товары и услуги	+10,1	+20,0	+19,2	+25,8	+6,1

2000 год стал переломным в экономической истории украинской независимости: впервые реальный ВВП вырос по сравнению с предыдущим годом на 5,9%. Следует, однако, отметить, что главным “наполнителем” этого роста был экспорт товаров преимущественно с низким уровнем переработки (сырье и полуфабрикаты, главным образом, продукция металлургии и услуги по транзиту энергоносителей). Доля экспорта в ВВП колеблется в последние годы в диапазоне 54–62%. Такой высокий уровень открытости украинской экономики по отношению к внешней торговле (более чем в 2 раза превышающий стандарты больших европейских стран) не только не способствует развитию внутреннего рынка Украины, но и делает отечественную экономику крайне уязвимой и зависимой от мировых экономических процессов [29, с. 3]. В 2001 году темп роста ВВП составил 9,1%, а в 2002 году он замедлился в 2 раза и составлял уже 4,1%. В связи с тем, что в 2003 году практически полностью исчерпали себя экстенсивные факторы экономического роста, действовавшие в 2000–2002 годах, возникла реальная угроза значительного ухудшения условий дальнейшего развития украинской экономики. Об этом сообщил Президент Украины Л.Кучма в своем обращении к Верховной Раде в связи с его посланием к парламенту “О внутреннем и внешнем положении Украины в 2002 году”. Главной причиной замедления наметившихся обнадеживающих темпов роста и более того, появления угрозы экономической стагнации, по оценке Президента, является бесперспективная ныне действующая модель экономической политики, не имеющая инвестиционной и инновационной направленности.

В отличие от сегодняшних причин замедления темпов роста ВВП, его беспрецедентное падение в первой половине прошлого десятилетия было вызвано иными факторами. Среди наиболее существенных – опережающий рост цен на импортируемые в Украину нефть и газ, разрыв существовавших в Советском Союзе экономических связей и так называемая конверсия предприятий ВПК. Особо важное значение для понимания

украинской специфики социально-экономического развития имели два последних фактора. Ведь только у 20% промышленных предприятий Украины существовал замкнутый цикл производства в пределах страны (то есть бывшей республики). А если учесть, что в числе этих 20% немало предприятий зависело от смежников, получавших сырье и материалы с 9 стран СНГ, становится очевидным, что большинство украинских предприятий не в состоянии функционировать изолированно от внешнеэкономических отношений [28, с. 9].

Реальные военные расходы СССР составляли, по данным А.Ревенко, 40% госбюджета, а продукция ВПК – 20% валового общественного продукта [24]. Видимо, приблизительно такие же пропорции наблюдались и в экономике Украины, тем более что по оценкам специалистов одна треть союзного ВПК приходилась именно на нее. Массовая конверсия многочисленных предприятий ВПК превратилась, по сути, в диверсию и привела к деиндустриализации всей промышленности, упадку наиболее перспективных высокотехнологических отраслей. За 1990-1991 годы численность работающих в отраслях машиностроения сократилась на 67,3%, в том числе на предприятиях приборостроения – на 80,0% [27, с. 386]. Убытки, причиненные обществу необратимой потерей квалифицированных кадров, колоссальны.

Несмотря на негативные тенденции развития и резкий спад производства промышленность продолжает оставаться ведущей отраслью народного хозяйства Украины. Среди “достигнутых” на сегодняшний день характеристик промышленного комплекса – массовая остановка предприятий и падение объемов производства, устаревшая технико-технологическая база производства и отсутствие средств для ее обновления, деформация структуры производства (сокращение доли машиностроения, низкий удельный вес наукоемких отраслей, увеличение доли металлургии, химической и нефтехимической промышленности благодаря востребованности продукции этих отраслей на мировом рынке) и т.д. Падение объемов производства в первой половине 90-х годов произошло практически во всех отраслях промышленности. Наибольший спад производства, как и ВВП в целом (27,3%), пришелся на печально знаменитый 1994 год. Более 75% предприятий сократили свои объемы. Наибольшее падение производства произошло в легкой промышленности – на 47%, нефтехимической – 26%, машиностроении и металлообработке – 38% и т.д. [28, с. 12]. Несмотря на последующие некоторые позитивные тенденции (рост промышленного производства на 2,7% в 1997–1999 годы, на 12,4% в 2000 году и на 7,0% в 2002 году) последствия губительного экономического кризиса привели к существенному сокращению производства важнейших видов продукции. Если по большинству из них объемы производства в 2002 году

сократились по сравнению с 1990 годом, по данным Госкомстата Украины, в 2–3 раза, то по отдельным видам – в десятки раз (например, тракторов – в 40 раз, металлорежущих станков – в 46 раз, телевизоров - в 88 раз, радиоприемников - в 23 раза, тканей и трикотажных изделий - в 14-16 раз и т.д.). Производственные мощности большинства отраслей промышленности используются только на 20–40–60% [24]. За всеми этими цифрами, которые кричат сами по себе, – пустые цеха, разрушающиеся здания когда-то мощных заводов, разворованное и уничтоженное оборудование, а, главное, – люди, лишенные работы, а, значит, и возможностей получения средств к существованию. Численность занятых в промышленности, начиная с 1990 года сократилась почти на 4 млн. человек [27, с. 386].

Растет число убыточных предприятий. В 2000 году их насчитывалось более 56% [30, с. 42]. Физический и моральный износ основных фондов составил, соответственно, более 70 и 95% [21, с. 100]. Свыше 90% продукции, произведенной в Украине, не имеет соответствующего научно-технического обеспечения. Показатель наукоемкости отечественной продукции только в машиностроении снизился с 6,0% в 1998 году до 3,1% в 1999 году [31, с. 60]. По показателю производительности труда Украина отстает от развитых стран мира, по расчетам С.Мочерного, почти в 20 раз\*. Более 40% составляет доля ручного труда, а автоматизированного (без учета его качества!) – менее 10% [21, с. 100].

Итак, Украина, еще недавно бывшая индустриально-аграрной страной, на рубеже веков начала движение вспять, двигаясь не к индустриально-информационной, а к аграрно-индустриальной экономике, т.е. уже к пройденному нами 40 лет назад этапу.

Уровень сельскохозяйственного производства также резко упал. По оценке международных экспертов объем сельскохозяйственного производства в 1999 году составил 47% от величины 1989 года. Спад сельскохозяйственного производства превысил украинские масштабы только в 4 государствах (Эстония, Латвия, Босния и Герцеговина) из 183 стран мира [15, с. 79]. В результате по производству хлеба и хлебобулочных изделий, мяса, крупы, сахара мы находимся на уровне 1950 года. За эти годы выросло, по сути, только производство подсолнечника и незначительно – картофеля. Производство плодов и ягод сократилось за 1990–2001 годы в 2,6 раза, зерна - в 1,3 раза, льна – в 9,0 раз, мяса всех видов (в убойном весе) – в 2,9 раза. молока – в 1,8 раза, яиц – в 1,7 раза, шерсти – в 9,0 раз [27, с. 182, 172, 195]. Положение в животноводстве – просто угрожающее. В несколько раз снизилось поголовье скота, ухудшается его генетический потенциал. Многие животноводческие фермы и комплексы опустели и разрушаются. 84%

\* К сожалению, статистические сборники сегодня не публикуют данные о динамике производительности труда.

сельскохозяйственных предприятий в 1999 году были убыточными [32, с. 47]. Существенно сократились и качественно ухудшились основные фонды сельского хозяйства. Уровень обновления техники составляет менее 3%, а выбывает ее почти в 4 раза больше, чем поступает новой [Там же, с. 48]. Возникла угроза технического коллапса большинства хозяйств. Что же касается так необходимых капиталовложений в сельское хозяйство, то они сократились за 1992–1998 годы почти в 20 раз. В пересчете на 1 га сельскохозяйственных угодий инвестиции составляют 15 грн., за что невозможно приобрести даже ручной инвентарь [Там же, с. 53].

В селе растет безработица. Количество безработных на сельском рынке труда уже превысило количество работающих. Ухудшается кадровый состав. Практически уничтожена социальная инфраструктура. Ширится социальная деградация и расслоение села. Развиваются депопуляционные процессы. Население нищает, уменьшается потребление продовольствия.

Недопотребление и низкий платежеспособный спрос характерен не только для жителей села, но и для большинства населения Украины. Понятно, что на параметры потребления существенное влияние помимо конкретных объемов производства оказывают опосредующие эти фазы воспроизводственного процесса различные распределительные механизмы. Неслучайно уровень жизни большинства населения за годы трансформационной депрессии снижался более быстрыми темпами по сравнению с падением объемов производства. О влиянии распределительных механизмов на конечное потребление говорит и тот факт, что в 2000 году потребление населения увеличилось лишь на 1,5% при общем росте ВВП на 5,9% [24].

Оставляя в стороне анализ сферы распределения, охарактеризуем уровень и структуру потребления населения как процесс удовлетворения разнообразных и, прежде всего, материальных потребностей людей. Основные показатели потребления, как известно, дают достаточно всестороннее представление о реальном уровне жизни населения.

Поскольку главной составляющей дохода для работающего человека является заработная плата, анализ показателей потребления начнем именно с нее. По имеющимся оценкам доля заработной платы в ВВП Украины снизилась с 53,1% в 1990 году до 43,7% в 2002 году, а в себестоимости продукции она составляет всего лишь 9–10%, что и с экономической, и с социальной точек зрения означает сверхэксплуатацию рабочей силы и противоречит требованиям законов воспроизводства [20]. По данным Госкомстата Украины почасовая оплата труда в промышленности составила в 2002 году 3,26 грн. или 0,6 доллара США в час. Это значительно меньше среднего уровня почасовой оплаты



труда в промышленности других стран: Венгрии – почти в 3 раза, Польши – в 3,4 раза, Испании, Италии, Франции, Австрии и Германии – соответственно, более чем в 21, 27, 32, 42 и 53 раза! [18, с. 8]

Установленная минимальная заработная плата в размере 185 грн. составляет всего лишь половину величины прожиточного минимума (365 грн. для работающих)\*. По данным Госкомстата Украины среднемесячная номинальная заработная плата в 2002 году достигла 376 грн., что в 5,2 раза превышает уровень 1995 года. Поскольку на реальную заработную плату влияет целый ряд экономических факторов и, прежде всего, ценообразование и налогообложение, могут отличаться не только величины номинальной и реальной заработной платы, но и их динамика, что и наблюдалось за последние годы. Если номинальная заработная плата в большей или меньшей мере росла все годы, то реальная заработная плата, наоборот, за исключением 1995 года, падала вплоть до 2000 года. И только в 2001 году она выросла на 19,3%, а в 2002 году – на 18,2%. Максимальная заработная плата зафиксирована в 2002 году в секторе финансовых услуг (976 грн.), минимальная – в сельском хозяйстве (183 грн.). Существенная разница в доходах в этих сферах деятельности (в 5,3 раза) значительно превышает аналогичный показатель в странах Западной Европы (2,5 раза) [33, с. 21], что негативно влияет на экономически необоснованную и существенную имущественную дифференциацию занятых, деформирует мотивацию труда. Последствия масштабного сокращения реальной заработной платы (50–60% от уровня 1990 года) усугубились специфически украинским феноменом ее несвоевременной выплаты, задолженность по которой достигала до 10–16 месяцев [Там же, с. 17]. Хотя за последние 2 года наметилась позитивная тенденция уменьшения общей суммы задолженности по выплате заработной платы населению, средний размер долга в расчете на одного работника имеет динамику роста и составил на начало 2003 года, по данным Госкомстата Украины, 837 грн.

Эти процессы привели к массовому обнищанию населения, резкому повышению уровня бедности и вынужденного появления разнообразных “стратегий выживания” населения (работа на приусадебном участке, совместительство, трудовая эмиграция и

---

\* Справочно: к основным индикаторам распределения населения по уровню потребления относятся показатели физиологического минимума, прожиточного минимума и минимального потребительского бюджета (МПБ). Последний показатель, характеризующий границу потребления, за которой начинается состояние малообеспеченности, был введен в Украине принятым еще в 1991 году Законом “О минимальном потребительском бюджете”. В 1994 году был принят Закон Украины “О границе малообеспеченности”, в котором последняя определена как величина среднедушевого совокупного дохода, который обеспечивает нетрудоспособному гражданину потребление товаров и услуг на минимальном уровне, установленным законодательно. Показатель прожиточного минимума отражает границу перехода от состояния бедности к состоянию нищеты и фактически находится на уровне 30–40% стоимости МПБ. Показатель физиологического выживания составляет 3–10% стоимости МПБ [25, с. 8]. В последнее время, однако, широко используется только один показатель – показатель прожиточного минимума.

т.д.). По расчетам В.Коломойцева, сделанным на основе данных Министерства статистики Украины, в первом полугодии 1996 года почти 92% населения имели среднедушевые денежные доходы, равные примерно половине стоимости МПБ, хотя в 1991 гоу этот показатель составлял всего 1% [25, с. 9]. Резкое ухудшение материального положения малообеспеченных слоев населения усугублялось мгновенной потерей ими многолетних трудовых сбережений вследствие их инфляционного обесценения.

По итогам 2002 года, по официально определенным критериям, к категории бедных принадлежит 27,9% населения Украины, а к нищим – 15,0% [34]. По данным Всеукраинского социологического мониторинга, проведенного в 2003 году, свыше 10% респондентов голодает и нищенствует, доходов почти половины опрошенных (46,7%) хватает лишь на продукты питания, 27,7% – хватает в целом на “прожить”. Имеет все необходимое, но без возможности осуществлять сбережения 11,7% опрошенных. Менее 2% респондентов имеет все необходимое, включая сбережения, и лишь 0,2% живет в полном достатке. По иным статистическим данным в 2002 году доля семей, у которых среднедушевые совокупные расходы были ниже прожиточного минимума, составила примерно 84% [20]. Как метко и горько подытожил анализ жизненного уровня населения Украины А.Ревенко, “строительство дорогих престижных домов, европейские магазины и рестораны в центре Киева не должны заслонять реальную картину жизни, когда у основной части населения страны нет средств не только на престижные квартиры или евроокна, но даже и на еврофорточку” [24]. Несмотря на определенные расхождения в субъективной и объективной оценке бедности, экспертных и официальных данных, использование различных методических подходов, общая картина жизненного уровня населения очевидна. Как заявила с трибуны Верховного Совета в 2003 году Уполномоченный по правам человека в Украине Н.Карпачева, бедными сегодня можно считать 70% украинских граждан. По ее оценкам в среднем каждый четвертый украинец не имеет достаточно средств для удовлетворения своих минимальных потребностей, необходимых для физиологического выживания [18, с. 10].

По сравнению с 1990 годом потребление населением (и продуктов питания, и товаров длительного пользования) сократилось в целом в 2 раза. О негативной динамике потребления основных продуктов питания, равно как и об ухудшении его структуры красноречиво говорят цифры статистики (см. таблицу № 3).

**Потребление основных продуктов питания [27, с. 441]**

(на одного человека в год; кг)

	Научно обоснованная норма [35, с. 26]	1990	1991	1994	1997	2000	2001
Мясо и мясопродукты	80	8,6	5,6	3,4	5,3	3,3	1,3
Молоко и молочные продукты	380	73,3	45,3	56,2	10,2	98,2	05,2
Яйца, шт.	290	72,2	56,2	83,1	51,1	64,1	80,1
Картофель	124	31,1	15,1	36,1	34,1	35,1	40,1
Овощи и баштанные продовольственные культуры	161	02,1	02,1	4,8	1,9	01,1	05,1
Хлебные продукты	101	41,1	43,1	35,1	27,1	24,1	30,1
Плоды, ягоды и виноград (без переработки на вино)	90	7,4	7,3	7,2	0,4	9,2	6,2
Сахар	38	0,5	0,5	3,3	1,3	7,3	9,3
Масло растительное	13	1,6	1,2	,7	,8	,8	,9
Рыба и рыбопродукты	20	7,5	2,2	,5	,3	,5	,8

Основными продуктами питания становятся картофель и хлебопродукты, не обеспечивающие научно обоснованный баланс потребления. Резко сократилось потребление фруктов, рыбы, молока и мяса. Снизилась и ухудшилась структура потребления основных микро- и макроэлементов в основных продуктах питания населения [27, с. 442]. Производство же и потребление алкогольных напитков (большая часть которых изготовлена из технических спиртов и всяческих суррогатов), которые никак не способствуют укреплению здоровья нации, практически не изменилось и даже несколько возросло.

Даже Э.Либанова, одна из ведущих украинских специалистов по проблемам уровня жизни и потребления населения, которая занимает весьма сдержанную позицию в оценках масштабы распространения бедности в Украине, констатирует жуткую картину недопотребления и потребления недоброкачественных пищевых продуктов среди наиболее незащищенных слоев населения: многодетных семей, семей с маленькими детьми. Энергетическая ценность суточного рациона в таких семьях, как правило, значительно ниже установленного ВООЗ порога бедности (2100 ккал) [36, с. 74–76], что катастрофически пагубно влияет на развитие человеческого потенциала страны. Недопотребление населения становится не только социальной проблемой, но и угрозой экономической безопасности государства.

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 процентов [37]. Это, по самым скромным оценкам, привело к более чем десятикратному превышению доходов 10% самых богатых и 10% самых бедных семей. Как вынужден был отметить Л.Кучма, "такая поляризация не только не стимулирует экономический рост, но и противоречит принципам демократизации общества" [19, с. 11].

Думается, что представленный обзор официальных статистических данных и оценок ведущих украинских политиков, управленцев и ученых дает достаточно емкое представление о той социально-экономической среде, в которой живут и трудятся миллионы украинских граждан. Неудовлетворительные показатели сложившейся социально-экономической ситуации за столь продолжительный период времени вместе с тем выглядят парадоксально на фоне имеющегося у нас значительного потенциала – и трудового, и научного, и природно-ресурсного, – который, очевидно, может быть реализован в иной, соответствующей ему модели хозяйственно-политической практики.

Первый шаг на пути построения этой модели – объективная оценка сложившейся ситуации и причин, ее породивших. Главными факторами являются не трудности переходного периода, сопутствующие, как правило, широкомасштабным кардинальным преобразованиям. Серьезные изменения всегда сопряжены с определенными издержками. Степень этих издержек в значительной мере 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 системным кризисом украинского общества, усилением структурных деформаций, дискредитацией искусственно импортируемых институтов и самое главное - социально не оправданным многократным снижением жизненного уровня людей. Забвение общесоциального закона соответствия социально-экономических отношений уровню и характеру развития производительных сил и механический перенос чужого опыта и рекомендаций на довольно своеобразную почву жизнедеятельности украинского общества не только не разрешили назревшие в 80-е годы острые противоречия и проблемы, но и усугубили их, породив к тому же новые социально-экономические болезни: безработицу, массовое обнищание, криминализацию экономики и др. Вместо серьезного переосмысления недостатков, ошибок и перекосов в развитии бывшего социалистического общества и

вдумчивого поиска собственного конструктивного синтеза социо- и индивидуализма, произошло резкое шарахание от одной крайности (социализма) к другой (индивидуализму) со всеми последствиями "разбитого корыта". Политический экстремизм и сиюминутный "экономизм" возобладали над глубоко научным обоснованием реформ, определением их этапности 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 различных сил, но и неэффективность осуществляемых институциональных преобразований, что лишний раз подтверждает наши выводы о неадекватности проводимых реформ социальным потребностям современного украинского общества. Улучшение отдельных экономических показателей (при всей их важности как возможных ростков дальнейших позитивных сдвигов), к сожалению, не изменяет крайне тяжелого положения в социально-экономической сфере, которое требует качественной корректировки стратегии ее развития.

### **2. 3. Трудоспособность и занятость**

Для обеспечения стабильных темпов роста ВВП Украины все более весомое значение приобретает человеческая составляющая экономического развития. Именно население страны выступает и определяющим социальным субъектом развития, и главной производительной силой общества – основным богатством и ресурсом его процветания. Активное ядро человеческого фактора развития экономики составляет, естественно, трудоспособное население.

Традиционно под трудоспособным населением понимается совокупность лиц, преимущественно в трудоспособном возрасте (в Украине 16–54 лет 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 институциональный характер, то само понятие «трудоспособность» имеет как институциональный, так и личностный аспект.

Изучение данного понятия предполагает не только выяснение его сути, но и соотнесения его с другим близким, вытекающим из данного, но не сводимого к нему понятием «занятость». Анализ взаимосвязи «трудоспособность–занятость» важен не

только в теоретическом плане, но и для адекватного восприятия и понимания процессов, происходящих в реальной хозяйственной жизни.

Кардинальные социально-экономические преобразования и переход к рыночным отношениям обусловили, с одной стороны, появление новых видов и форм занятости, изменение социально-трудовых позиций работников, возникновение безработицы и пр., а с другой – определили изменения 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. Поскольку в имеющейся у нас литературе нет полного, сводного определения различных состояний рабочей силы, охарактеризуем кратко основные, описывающие их термины:

- Рабочая сила или способность к труду – это совокупность физических и интеллектуальных способностей, которыми располагает человек и которые используются им для производства жизненных благ.
- Совокупная рабочая сила представляет собой сложную взаимосвязанную систему отдельных рабочих сил в рамках некоторой социальной группы или общества в целом, включающую в себя и систему социальных производственных отношений, возникающих как между носителями этих рабочих сил, так и между ними и собственниками средств производства. С количественной стороны совокупная рабочая сила эквивалентна трудовому потенциалу общества.
- Трудовой потенциал – потенциальная масса живого труда, которым в данный момент располагает общество для удовлетворения своих потребностей. Носителем трудового потенциала являются трудовые ресурсы страны.
- Трудовые ресурсы – это часть населения, способная трудиться, т.е. трудоспособное население. Трудовые ресурсы включают в себя людей трудоспособного возраста, за исключением инвалидов I и II групп и граждан, получающих пенсию на льготных условиях и не работающих, а также людей пенсионного возраста и подростков, занятых в экономике.
- 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

□ В статистическом сборнике «Праця України 2001» отсутствует термин «трудовые ресурсы». Статистические показатели формируются на основе таких понятий как «экономически активное/неактивное население» (введенное в терминологию международной статистики в 1996 г.) «занятость населения» и т.д.

услуг. К экономически активным относятся лица, занятые экономической деятельностью, которая приносит доход, (занятые) и безработные (согласно определению МОТ).

- Экономически неактивное население – это 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 те, кто ищет работу, но не готов приступить к ней в ближайшее время.

- Занятость – это понятие, которое 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, она представляет собой социально-экономическую категорию, которая отражает социально-экономические отношения между экономически активным населением, субъектами хозяйствования и государством по поводу участия граждан в общественном производстве.\* Это – обобщающая социально-экономическая категория использования трудового потенциала государства. Различают разные виды занятости: полную, продуктивную, эффективную и рациональную. 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, т.е. занятость с четко определенным социальным характером и экономическим эффектом. Она определяется как категория социально-сознательной активной занятости, которая непосредственно связана с производством и его результативностью [39, с. 17] и учитывает не только общественный, но и субъективный личностный момент.

- 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.

---

□ «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» [38, с. 210].

- Безработные (согласно определению МОТ) – 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, т.е. начать трудиться за плату по найму или на собственном предприятии в ближайшие две недели.

Среди выделенных понятий наиболее адекватными сегодняшнему этапу развития рыночных отношений являются понятия «рабочая сила», «экономически активное/неактивное население, «продуктивная занятость» и «безработица». Если «рабочая сила» характеризует наличие способности к труду, то другие категории и понятия – ее использование. Это в полной мере относится и к дихотомии «трудоспособность–занятость».

Трудоспособность – понятие, близкое по своему содержанию 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». Поэтому можно утверждать, что понятие «трудоспособность» более социологично чем чисто экономическая категория «рабочая сила». Следует также 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, с одной стороны, рассмотрение «трудоспособности» 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. Кроме того, в зависимости от используемых критериев классификации можно различать общую, профессиональную и ограниченную «трудоспособность»; индивидуальную и институционально установленную (принятые нормы «трудоспособности») и т.п.



И «трудоспособность» и «занятость» характеризуют 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 «трудоспособности» и «занятости» 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 всех составляющих понятия «трудоспособность». Под влиянием различных социально-экономических, 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. Появляется детская занятость, вынужденная занятость лиц старше трудоспособного возраста и тех, кто по разным причинам утратил нормальную трудоспособность.

Чтобы наполнить рассматриваемые теоретические абстракции живым языком 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 переписи населения, составило 48,5 млн человек, в т.ч. 46,3% мужчин и 53,7% женщин. Нарастает общая тенденция постарения населения. Население в трудоспособном возрасте среди общей численности постоянного населения составила в 2001 году 58,0%, в возрасте моложе трудоспособного – 18,1%, старше трудоспособного – 23,9% [40, с. 77, 78, 84].

- В 2000 году численность трудовых ресурсов, т.е. трудоспособная часть населения составляла (как и в предыдущие годы) 30,0 млн человек. Продолжается процесс постоянного сокращения численности населения, занятого в экономике. В 2001 году она составила 20,9 млн человек [41, с. 17]. При этом сохраняется несоответствие между конъюнктурой предложения рабочей силы и спросом на нее.

- Численность населения Украины в возрасте 15–17 лет составила в 2001 году 36,3 млн человек, в т.ч. экономически активного населения – 22,8 млн или 62,7%, а экономически неактивного населения – 13,5 млн или 37,3%. Численность населения трудоспособного возраста составляла 93,4% среди экономически активного населения и 58,5% – среди экономически неактивного населения. Общая численность населения трудоспособного возраста составила 29,2 млн человек, а уровень занятости среди этой категории населения – 64,3% (18,8 млн чел.). Среди общей численности занятых в возрасте 15–70 лет доминирующее «ядро», 92,6%, составляет именно население в трудоспособном возрасте [Рассчитано по: 27, с. 364]. Численность населения в возрасте 15–70 лет, которые по разным причинам не были заняты экономической деятельностью,

достигла в 2001 году 16,0 млн чел. или 44,2% всей численности населения этой возрастной группы [42, с. 43].

- Продолжается дальнейшее перераспределение занятого населения с государственного сектора экономики в негосударственный. Происходит также структурное перераспределение рабочей силы между видами деятельности: сокращение численности работников в промышленности и увеличение ее в сфере услуг и органах управления. Изменяется распределение работающих по статусу занятости. Наемные работники составили 80,0% от общей численности занятых в 2001 году, в т.ч. 72,0% – наемные работники предприятий и организаций, а 8,0% – работающие по найму у отдельных граждан. Работодатели в общей структуре занятых составляют всего 2,1%, самозанятые – 6,0%, работающие в личных сельских хозяйствах – 12,0% [Рассчитано по: 27, с. 362].

- 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 т.ч. 2,0% имеют не случайные, одноразовые или ограниченные исключительно временем школьных каникул, а постоянные (или временные) занятия преимущественно с денежной оплатой труда [Рассчитано по: 43, с. 6, 10, 19].

- Появился сектор неформальной занятости, в котором по оценкам специалистов занято от 3,5 до 5,0 млн человек [44, с. 5].

- Несмотря на некоторые статистически незначительные положительные изменения (сокращение уровня безработицы, исчисленного по методологии МОТ, на 0,6% в 2001 году по сравнению с 2000 годом, уменьшение этого показателя для лиц трудоспособного возраста на 0,7% [42, с. 43–44]), безработица остается острой социально-экономической проблемой. Согласно методологии МОТ уровень безработицы в 2001 году составил 11,1% экономически активного населения в возрасте 15–70 лет [42, с. 44]. Реальная же численность безработных с учетом частичной и скрытой безработицы превышает показатель МОТ почти в 5,5 раз [39, с. 32]. По последним данным Министерства труда и социальной политики число безработных в Украине достигло 3,0 млн человек [18, с. 10]. 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, пустой растратой

трудовых ресурсов («рабочие места» парковщиков автомобилей, охранников офисов) и т.п. Безработица приобретает все более застойный характер, охватывая в первую очередь молодежь, женщин, служащих. Средняя продолжительность поиска работы в 1999 году составила 9 месяцев, а продолжительность незанятости – 18 месяцев [Там же]. Широкое распространение, особенно в монофункциональных городах, получило такое явление, как семейная безработица. Безработные трудоспособного возраста составили в 2001 году 99,5% от общей численности безработных и 11,8% от численности экономически активного населения трудоспособного возраста [27, с. 364]. К сожалению, увеличивается количество разуверившихся в поисках работы граждан трудоспособного возраста.

Приведенные данные рельефно свидетельствуют о непродуктивности существующей в Украине занятости и обострении противоречия между трудоспособностью населения и его реализацией.

Чтобы получить более полную характеристику трудоспособного населения Украины как главного субъекта социально-экономических отношений, имеющиеся статистические данные важно дополнить результатами проведенных социологических исследований, обнаруживающих субъективные оценки и представления об этих процессах самого населения.

Поскольку целью нашего исследования было изучение типов социально-экономического поведения *трудоспособного* населения Украины, возникла необходимость операционализации самого понятия «трудоспособное население». При этом мы исходили из следующих посылок: 1) реальной включенности в трудоспособное население как трудоспособного населения в трудоспособном возрасте (основная часть), так и трудоспособного населения старше трудоспособного возраста; 2) учета имеющихся статистических данных; 3) невозможности строгого вычленения по данным социологического исследования из неработающего опрошенного населения трудоспособной его части.

Поэтому, сознательно не учитывая «не выявляемую» при данном социологическом инструментарии незначительную долю нетрудоспособной части населения трудоспособного возраста, равно как и небольшой удельный вес трудоспособного населения среди лиц старше трудоспособного возраста, в качестве трудоспособного населения мы рассматривали население в трудоспособном возрасте.

Поскольку конкретные поведенческие типы, стратегии и формообразования будут нами рассмотрены в третьей главе, в настоящем параграфе мы ограничимся общей характеристикой трудоспособного населения как субъекта этого социально-экономического поведения.

Создать социальный портрет трудоспособного населения можно, лишь комплексно анализируя его количественные и качественные характеристики. Поскольку речь идет о населении как совокупности отдельных индивидов, в соответствии с биосоциальными свойствами последних, следует различать качественные характеристики двух видов: 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 существенных социально-экономических трансформаций проявляется как в общесоциологических показателях, так и в характеристиках адаптации к новым условиям.

По данным ежегодно проводимого Институтом социологии НАНУ мониторинга особенностей развития украинского общества основные социально-трудовые и демографические характеристики опрошенного населения трудоспособного возраста таковы. Среди 1278 опрошенных (результат «отфильтрования» с основного массива (N=1800) выборочной совокупности 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% – средняя и среднее специальное, 17,5% – неполное среднее или начальное образование. Почти половину респондентов (45,5%) составляет молодежь до 35 лет. *Практически 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 населения (77,4%) являются наемными работниками, 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%. Распределение работающих в государственном и частном секторах совпадают с общеукраинским распределением занятых по формам собственности.

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% считает, 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. Тем не менее, материальный уровень трудоспособного населения несколько выше соответствующего уровня всего массива опрошенных.

Рассмотрим кратко основные характеристики трудоспособного населения, полученные через призму их субъективного восприятия.

*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 считает, что им здоровья «не хватает». Так думают 44,3% женщин и 35,1% мужчин. Только 8,5% имеют возможность получать качественное медицинское обслуживание. Большинство (70,7%) такой 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.* Образованность населения выступает одной из наиболее важных его качественных характеристик. Она аккумулирует в себе не только возможности сегодняшнего дня, но и определяет перспективы дальнейшего развития общества. Только 21,9% респондентов получили сделанное 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 говорит 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 свидетельствует о сходстве их позиций в этом отношении. Существенно отличаются от них оценки руководителей разных уровней: их индекс удовлетворенности уровнем образования составляет 113,5.

Полученные данные свидетельствуют о стремлении людей к знаниям (понятно, что для одних оно выступает самоцелью, для других – лишь способом, средством продвижения, а для некоторых – и первым, и вторым): чем ниже уровень образования респондентов, тем выше среди них количество неудовлетворенных 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 массовой информатизации современного общества, 76,4% респондентов не имеют потребности в использовании Интернетом (15,8% такую потребность имеют, но лишены соответствующих возможностей ее реализации). 70,0% не знакомы с компьютером вообще.

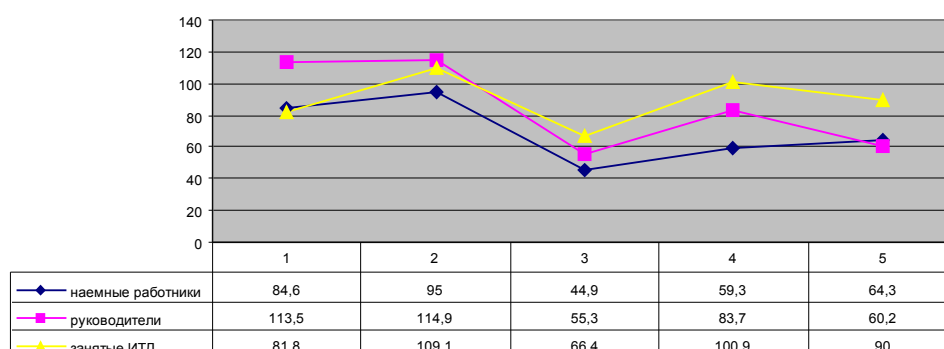
---

\* Индекс рассчитан по адаптированной методике, разработанной в начале 40-х годов прошлого столетия в Институте социальных исследований при Мичиганском университете (Энн Арбор, США). Сегодня эта методика активно используется ведущими украинскими компаниями, занимающимися исследованием рынка, в частности фирмой GfK-USM и Международным центром перспективных исследований, которые проводят ежеквартальный мониторинг потребительских настроений домохозяйств Украины. Значение индекса рассчитывают как разницу долями положительных и отрицательных ответов, к которой добавляют 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.

*Показатели социального самочувствия.* Рассчитанные по указанной выше методике индексы удовлетворенности разными сторонами жизни и индекс социального оптимизма/пессимизма\* демонстрируют явное преобладание 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 вообще составляют соответственно 68,6 и 68,2.

На вариации абсолютного значения индексов влияют различные социально-демографические факторы: возраст, образование, место жительства, форма собственности предприятия/организации, где работает респондент. На рис. 1 изображены кривые социального самочувствия (по таким параметрам: удовлетворенности образованием, работой, положением в обществе и жизнью в целом, показателю социального оптимизма/пессимизма) трех групп трудоспособного населения: наемных работников, руководителей и занятых индивидуальной трудовой деятельностью.\*□

**Показатели социального самочувствия разных групп трудоспособного населения**



Индексы: 1 - удовлетворенность образованием; 2 - удовлетворенность работой; 3 - удовлетворенность положением в обществе; 4 - удовлетворенность жизнью в целом; 5 - социальный оптимизм/пессимизм

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

□ 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?»

□\* Категория работодателей не подлежит анализу из-за малочисленности этой группы респондентов в выборочной совокупности, которая не позволяет делать статистически обоснованные выводы.



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/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 большинство опрошенных считают себя трудолюбивыми (54,0%) и терпеливыми при необходимости людьми (52,8%). 35,1% респондентов оценивают себя как активных людей, треть (33,6%) «берет на себя ответственность за свои поступки и действия», 26,3% респондентов способны рисковать, 24,3% – не склоняются перед трудностями. 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 является богатство. 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%).

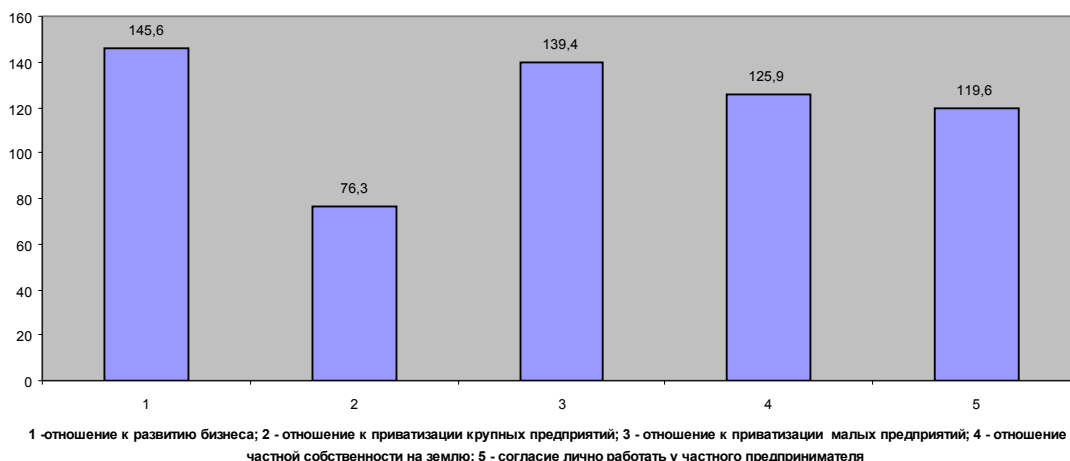
Люди сегодня обеспокоены, прежде всего, экономическими проблемами. Больше всего они боятся безработицы (79,0%), роста цен (74,6%), невыплаты заработной платы и пенсий (68,9%). 60,5% опрошенных считает, что Украине в ближайшие годы угрожает наращивание долгов, более трети (35,6%) – экономическое банкротство. 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% живет нормальной жизнью, 11,2% активно вошли в рыночные отношения и воспринимают 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 ее 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 затрагивают наиболее болезненные и тревожные стороны человеческой жизни.

*Отношение трудоспособного населения к социально-экономическим институтам частной собственности.* Формирование системы институтов частной собственности лежит в основе капитализации нашего общества. Мониторинговые исследования, проводимые с 1994 года, зафиксировали тенденцию роста одобрительного отношения со стороны населения к самой идее развития частного предпринимательства (бизнеса) в Украине, хотя практическая реализация этой идеи, как показали наши исследования, оставляет желать лучшего. Следует отметить, что уровень этого показателя несколько выше именно среди трудоспособной части населения по сравнению с «не отфильтрованным» массивом опрошенных, что связано с рыночной социализацией молодежи и устоявшимися ценностями старшего поколения. Наряду с положительной в целом динамикой отношения населения к институту предпринимательства, вернее к его идеальной модели, наблюдается усиление негативизма по отношению к отдельным его проявлениям и, прежде всего, к процессу приватизации крупных предприятий (рис. 2).

**Индексы отношения респондентов к частной собственности и предпринимательству**



В целом позитивное отношение к развитию бизнеса, приватизации малых предприятий и земли, к работе у частного предпринимателя преобладает над негативным отношением. Однако количественные значения соответствующих индексов варьируют в зависимости от социально-статусных позиций респондентов (табл. 4).

*Таблица 4*

**Изменение индексов отношения респондентов к частной собственности и предпринимательству в зависимости от социально-статусных факторов**

Социально-статусные факторы	Индексы				
	Отношения к развитию бизнеса	отношения к приватизации крупных предприятий	отношения к приватизации малых предприятий	отношения к частной собственности на землю	личного 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 ИТД	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

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 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. Гендерный фактор существенно не влияет на полученные ответы.

К результатам социологического опроса, позволяющего увидеть проблему качества рабочей силы с позиций ее субъективного восприятия, «субъектной» социальной значимости хотелось бы добавить некоторые фрагменты, характеризующие объективное положение на рынке труда и основные тенденции поведения населения в этой сфере.

Сам рынок труда как принципиально новый экономический институт характеризуется несовершенством своей инфраструктуры и институциональной оформленности. К тому же в силу низкой экономической культуры большинства населения его правила и законы нередко незнакомы людям или неадекватно воспринимаются ими. Сам процесс становления рынка труда в Украине происходил в более сложных социально-экономических условиях по сравнению с другими странами СНГ, а тем более со странами Восточной Европы из-за накопленных негативов более чем десятилетней трансформации. Имеются в виду, прежде всего, серьезные последствия, вызванные конверсией многочисленных предприятий ВПК, имевшего существенный вес в украинской экономике, и ничем не компенсированным разрывом жизненно важных связей в едином народнохозяйственном комплексе бывшего Советского Союза. Не случайно именно в Украине произошел наибольший среди всех стран СНГ и Восточной Европы спад ВВП (до 60%). Из числа других негативных факторов можно также назвать

значительный удельный вес устаревших технологий, низкую мобильность рабочей силы в условиях неразвитого рынка жилья и массового обнищания населения, деформацию структурных элементов трудовой мотивации и пр.

Равнодушное отношение работников к результативности, качеству и общественной полезности труда стало массовым явлением. По сути, исчезает отношение к труду как к самоценности. Приоритетным, а порой и единственным мотивом для всех категорий населения является заработок. Эти факты, а также значительные перекосы в оплате труда, размывание границ между формальной и неформальной занятостью, между занятостью и безработицей, рост теневой занятости свидетельствуют об остром кризисе в сфере трудовых отношений. По оценкам специалистов у 80% работников отсутствуют какие-либо мотивы и стимулы к труду [45, с. 5].

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 отдают предпочтение работе, которая не требует высокой квалификации, но гарантирует небольшой, зато стабильный заработок при минимальных затратах труда [45, с. 4; 46, с. 69].

Исследования, проведенные Международным Валютным Фондом в странах Восточной Европы и СНГ, позволяют дифференцировать широкие категории занятых по двум секторам экономики: организованному сектору и неорганизованному. К последнему относятся как часть работников, занятых неполный рабочий день, так и самозанятые, и работодатели. В неорганизованном секторе экономики было выявлено два наиболее распространенных способа трудоустройства: работа за прожиточный минимум (например, бесплатная работа на семейном предприятии) и совместительство. Наиболее высокий уровень занятых на нескольких работах среди стран СНГ зафиксирован в Украине – 27,5% [33, с. 19–20]. Совместительство выступает эквивалентной стратегией организованного сектора экономики для тех, кто имеет низкий заработок или сталкивается с задержками в его выплате.

Массовая бедность и высокий уровень реальной безработицы 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<sup>\*</sup>, 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 млн человек трудоспособного возраста, можно сделать вывод, что на заработках за рубежом сегодня находится, как минимум, каждый пятый экономически активный украинец [18, с. 18]. Уменьшается и растрчивается наиболее важная и перспективная часть национального богатства – человеческий капитал. Только среди украинских ученых 30% работает в интересах науки и экономики зарубежных стран [18, с. 22]. Прямые потери от использования украинских специалистов на неофициальном рынке труда составляют более 1 млрд долларов США [Там же]. И хотя трудовая миграция приносит не только отрицательные, но и некоторые положительные результаты (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.Карпачова, превратилась в поставщицу квалифицированной рабочей силы для зарубежья [18, с. 28].

Объективный анализ состояния рынка труда предполагает учет всех тенденций: и негативных, и позитивных. Среди положительных моментов, появившихся в Украине в 2000–2002 годах, следует отметить некоторое улучшение соотношения между предложением рабочей силы и спросом на нее. Существенно уменьшился коэффициент нагрузки на одно свободное рабочее место (с 24 человек в 2000 году до 11 человек в 2002 году [27, с. 376]. Несколько снизился, как отмечалось ранее, уровень зарегистрированной безработицы.

Однако в целом ситуация на рынке труда в Украине остается напряженной. 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.

---

<sup>\*</sup> По разным оценкам число трудовых мигрантов колеблется от 2 до 7 млн человек [18, с. 12]. Только нелегально на заработках за рубежом находится, по экспертным данным МВД Украины более 2 млн граждан Украины [Там же, с. 18].

### **3. Человек в экономике: поведенческие стратегии, типы и формообразования**

Поскольку этот раздел посвящен исключительно анализу социологической (эмпирической) информации о социальных сторонах и гранях многообразной экономической жизнедеятельности трудоспособного населения Украины, считаем необходимым хотя бы кратко охарактеризовать круг источников этой информации. Прежде всего речь идет о результатах выполнения плановой темы НИР «Исследование типов социально-экономического поведения трудоспособного населения Украины (II кв. 2000 – I кв. 2003 года), которая явилась органическим продолжением предшествующей темы НИР «Социально-экономическое поведение субъектов производственной деятельности на промышленных предприятиях Украины (II кв. 1997 – I кв. 2000 года). Проведение массовых опросов по обеим темам касалось идентичных моментов, что позволяет проследить динамику интересующих нас социально-экономических процессов. Первый из опросов был проведен в октябре 1999 – январе 2000 года силами сотрудников отдела и аспирантов Института по многоступенчатой районированной гнездовой выборке на промышленных предприятиях 10 областей Украины (Днепропетровской, Донецкой, Запорожской, Закарпатской, Ивано-Франковской, Луганской, Львовской, Николаевской, Черновицкой и г.Киеве) – всего было опрошено 1 511 респондентов. Второй опрос состоялся в сентябре–октябре 2002 года на базе фирмы «Социс» и включал в выборочную совокупность 874 респондента. В марте 2003 года в дополнение к основной информации была получена новая – данные опроса по разработанной нами анкете об отношении граждан Украины к торговой рекламе (1160 респондентов). Используются также материалы мониторинговых исследований за период 1994–2003 годы, проведенных сотрудниками Института и ряд других источников информационно-статистического плана.

#### **3.1. Поведенческие стратегии и социально-экономическая адаптация населения**

Среди различных поведенческих формообразований наблюдаются как непостоянные, преходящие “социальные действия”, так и действия, которые обусловлены мировоззренческой позицией личности, концентрируются вокруг этой позиции и, следовательно, тяготеют к определенному типу поведения. Чем более конкретно и четко определено мировоззрение человека, тем в большей степени этот человек перестает зависеть от преходящего характера событий и внешних обстоятельств, тем в большей степени его поведение определяется мировоззрением и превращается в поведенческую стратегию. При этом стоит принять во внимание, что сформированность

мировоззренческих установок (жизненной или поведенческой стратегии) еще не означает их адекватности объективным “требованиям времени”, особенно в условиях, когда происходят радикальные изменения в общественном устройстве, социально-экономических отношениях общества. Эти изменения нередко разрушают мировоззренческие стереотипы, но порой и изменяют их, придают им характер резкой оппозиции.

Исходя из сказанного, в поведении людей можно выделить адаптивную, традиционную (такую, что сохраняет прежние нормы, стереотипы и принципы поведения) и протестную поведенческую стратегию. Каждая из них может быть как активной, так и пассивной. В активно-адаптивном поведении, в свою очередь, можно выделить немало подвидов: инициативно-предпринимательское, партнерское (корпоративное, ролевое), добровольное, вынужденное и др. Кроме них существует и так называемое аномийное поведение, обусловленное разложением системы ценностей, сложившейся ранее, противоречием между целями, интересами, потребностями и невозможностью их реализации для значительной части населения. Поведенческая аномия проявляется в отчуждении человека от общества, его неспособности адаптироваться к изменившимся условиям и, как следствие, в чувстве апатии, неудовлетворенности, разуверенности, разочарованности в жизни.

Поскольку в условиях резких институциональных изменений главным макросоциальным процессом, который определяет потенциальные возможности и успешность происходящих преобразований, становится социально-экономическая адаптация населения, респондентам был задан вопрос: “*Какое из следующих высказываний точнее всего описывает Ваше отношение к настоящей жизни?*”. Ниже приведены проранжированные ответы респондентов:

- |                                                                                                                                 |       |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|
| Мне приходится “вертеться”, браться за любую возможность заработать, чтобы обеспечить себе и близким терпимые условия для жизни | 39,6% |
| • Я смирился с тем, что пришлось отказаться от привычного способа 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 берется за любую возможность, чтобы заработать, демонстрируя тем самым вынужденно-активное адаптивное поведение. 20% смирилось с отказом от привычного способа жизни, что характеризует вынужденно-пассивное адаптивное поведение. 15,8% респондентов



сохраняют традиционное поведение, “живут, как и раньше”. Приблизительно каждый седьмой 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 сравнение этих поведенческих групп и их более детальный анализ во взаимосвязи с поведенческими формообразованиями по другим признакам.

Так, среди групп аномийного и вынужденно-пассивного адаптивного поведения идентифицируют себя с приспособленческой позицией 43,8% и 36,0% соответственно. На втором месте среди “аномийцев” – партнерство (22,3%), на третьем – предприимчивость (16,1%). Среди опрошенных с вынужденно-пассивным адаптивным поведением партнерство и предприимчивость имеют почти одинаковый удельный вес (23,4% и 22,3%). В отличие от них, на первом месте у вынужденно-активных респондентов и “активных достижителей” 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 они (протестные самоидентификации) превышают средний по всему массиву опрошенного населения трудоспособного возраста показатель протеста на 35,0% и 14,0% соответственно. Что же касается групп 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, отсутствием какого-либо механизма приспособленчества. Чем ниже качественный уровень адаптации населения, тем большая часть из них 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, его оценивают “как вполне справедливое, потому что каждый заслуживает своей судьбы,” в указанных группах, соответственно, 5,4%, 6,3%, 11,8% и 18,7% респондентов.

Существует корреляционная зависимость между материальным статусом (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 приспособливаться, “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. Точно 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%, а средний – 12,5%; в группе респондентов с активно-достижительным адаптивным поведением, соответственно, 33,3% и 62,7%.

Безусловно, на возможности адаптации влияет 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 т.ч. в 1,8 раз больше тех, кто сумел в новых условиях “добиться большего в жизни”). В старших

возрастных группах увеличивается доля респондентов с аномийными 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 идентифицировала 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 удельный вес тех, кто имеет среднее и высшее образование.

Большинство этой группы респондентов (61,6%) оценивают 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-“традиционщиков” 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 жизнедеятельности, не требующие никакой адаптации), или люди среднего и старшего трудоспособного возраста, которые могут позволить себе сохранять прежний жизненный уклад благодаря накопленным в прошлом материальным ценностям 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 основной группы опрошенных, вынужденных “браться за любую возможность заработать”: как несправедливое во всех случаях его оценивают 25,4%, как вполне справедливое – 15,2%. Коллективной взаимопомощи отдается предпочтение на 4,3% больше чем индивидуальному самообеспечению. 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 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:*

- |                                                                                                               |       |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|
| • <i>Повышение благосостояния и качества жизни, стремление к росту профессиональной карьеры</i>               | 39,0% |
| • <i>Сбережение уже приобретенного или минимально допустимого социального положения</i>                       | 24,5  |
| • <i>Обеспечение прожиточного минимума (даже ценой потери бывших преимуществ своего 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 определился, 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 т.ч. 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. №5).

**Взаимосвязь между жизненными стратегиями и качественными уровнями адаптации населения, %**

Жизненные стратегии	Аномийное поведение	Адаптивное поведение			Традиционное поведение
		Вынужденно-пассивное	Вынужденно-активное	Активно-достижительное	
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

Приоритетность жизненных стратегий связана с различными социально-экономическими характеристиками респондентов. Среди тех, кто стоит на позициях предприимчивости, партнерства или протеста, большинство разделяет 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 (предприимчивость, партнерство, приспособленчество и протест). Особые жизненные позиции занимают респонденты, которые идентифицируют свое поведение с приспособленчеством. 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%). Наибольшая часть респондентов, не имеющих жизненных стратегий (38,8%), стоит на позициях приспособленчества.

Среди респондентов со стратегией достижения 54,8% отдает предпочтение индивидуальному самообеспечению, 34,0% – коллективной взаимопомощи. Среди опрошенных со стратегией сохранения социального статуса, наоборот, меньшая часть (37,4%) стоит на принципах индивидуализма и частной собственности, а большая (52,3%) – на принципах коллективизма и государственной собственности. Среди лиц со стратегией физического выживания доли “государственников” и “частников” приблизительно равны, с небольшим преимуществом вторых (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 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 (одномерному) по массиву распределению. Исключение составляют занятые индивидуальной трудовой деятельностью: доля лиц со стратегией достижения среди них в 1,5 раз 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 соответствует как более высокому качественному уровню жизненных стратегий респондентов, так и меньшей доли среди них тех, кто вообще их не имеет.

Проведенное исследование показало и некоторые 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 только затем поиску высокооплачиваемой основной работы (36,9%). Для лиц со стратегией физического выживания основным средством повышения благосостояния является дополнительная работа (46,3%) и самообеспечение (41,1%), поиск высокооплачиваемой основной работы (30,5%) находится на третьем месте.

Кроме самоидентификаций респондентов, был проанализирован ряд показателей социально-экономического поведения (активность/пассивность, добровольная/вынужденная поддержка рыночной экономики, полное принятие/непринятие новых жизненных ценностей), которые прошли через призму оценки их респондентами в качестве характеристик позиций, присущих другим людям. Одномерное распределение показало, что, по мнению опрошенных, большинству окружающих их людей присущи такие позиции:

- *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 принятие 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 или возраста, не влияет на это соотношение. Однако чем более образованы респонденты, тем больше среди них тех 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. Если проявление активности практически одинаково в разных по социально-экономическому статусу группах населения, то 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 поведения оценка удельного веса “активности” превышает аналогичную оценку “пассивности”, соответственно, в 2,4 и 1,7 раза. В группах протестного и приспособленческого 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”, со стратегией «социального выживания» – их доли почти одинаковы (с незначительным перевесом “активных”). 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”.

В сводной таблице №6 приведены результаты исследования, иллюстрирующие влияние различных социально-демографических и социально-экономических факторов на отношение респондентов к осуществляемым сегодня преобразованиям нашего общества.

**Таблица №6**

**Отношение респондентов к социально-экономическим преобразованиям украинского общества в зависимости от их социально-статусных характеристик, %**

Социально-статусные характеристики	Активная поддержка капитализма	Вынужденное подчинение рыночным нормам	Полное неприятие рыночной экономики	Полное принятие рыночной экономики	Критическое отношение к происходящим переменам
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/не работающие	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: до25/35-54	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

Полученные данные говорят о постепенной адаптации населения к новым условиям жизни. Несмотря на то, что почти половина респондентов трудоспособного возраста критически относится 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 приспособленчество к рыночным правилам и нормам жизнедеятельности.



Анализ адаптивного поведения показывает доминирование *вынужденных*, пассивных форм поведения по сравнению с активно-достижительными, добровольными формами. В зависимости от качественного уровня адаптации, 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 респондентов, в свою очередь, зависят от их материального статуса, полученного образования и возраста.

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 достигнутого в прошлом материального положения.

Опасным в социальном и экономическом отношении видится тот факт, что приблизительно каждый седьмой респондент не может адаптироваться к нынешней жизни. Это порождает аномийное поведение, апатию, неудовлетворенность, разочарованность в жизни. Каждый третий не имеет никакой жизненной стратегии.

Итак, среди выделенных стратегий большинство респондентов пользуется стратегией достижения, каждый пятый – стратегией сохранения уже приобретенного социального статуса, а каждый десятый – обеспечения физического выживания. На пользование определенной жизненной стратегией влияют социально-статусные характеристики респондентов и, в первую очередь, социально-экономический статус, занятость, материальное положение.

Превалирование *вынужденности* на фоне все большей адаптации трудоспособного населения Украины к рыночным условиям характеризует не только внутреннюю противоречивость его поведенческой мотивации, но и неадекватность осуществляемых социально-экономических реформ истинным потребностям и интересам людей, которые являются наиболее мощными движущими силами активно-преобразующей деятельности.

### **3.2. Социально-экономическое поведение: структура, типология и основные тенденции изменений**

#### **3.2.1. Структурные компоненты СЭП в их эмпирической характеристике**

Картину внутреннего строения социально-экономического поведения трудоспособного населения Украины можно составить на основе эмпирических измерений основных его составляющих. Таковыми, как уже отмечалось выше, являются

прагматическая мотивация, целерациональность действий и установка на эквивалентность взаимного обмена. В соответствии с этим перед респондентами был поставлен вопрос: «В какой мере, по Вашему мнению в умонастроениях и поведении современных людей доминируют...» – и далее следовала формулировка составляющих, наличие которых у сограждан была следующим образом определена респондентами (табл. №7)

Таблица №7

**Оценка респондентами степени наличия в умонастроениях и поведении современных людей основных их составляющих, %**

Составляющие СЭП	Степень наличия				Средневзвешенная оценка степени
	В значительной степени	В средней степени	В незначительной степени	Затрудняются ответить	
Стремление любой ценой добиться жизненного успеха, повысить свое материальное положение (прагматическая мотивация)	57,2 500	32,5 284	6,5 57	3,8 57	2,52 33
Желание действовать и достигать успеха прежде всего за счет экономии своих усилий: максимум успеха при минимуме затрат (целерациональность)	29,1 254	45,4 397	16,5 144	9,0 79	2,14
Стремление к достижению успеха, но на основе справедливых отношений с другими: что взял, то отдал; что отдал, то и получил (установка на отношения взаимного вознаграждения)	12,0 105	30,8 269	45,7 399	1,6 101	1,62

Примечание: Средневзвешенная оценка (Осв) степени наличия различных составляющих СЭП рассчитано по трехбалльной шкале оценок, где 3 означает значительную степень наличия составляющей, 2 – среднюю степень и 1 – незначительную степень. Расчет производится нами по формуле:  $Осв = \frac{3n_3 + 2n_2 + n_1}{N}$

N

Где n – абсолютная величина респондентов, отметивших ту или иную степень наличия составляющей; 3,2,1 – степень наличия, N – общее количество оценивших степень наличия составляющих.

Как и следовало ожидать, доминирующее место в структуре СЭП среднестатистического гражданина Украины занимает мотив *достижения успеха* (Осв=2,52). Это относительно высокий показатель, свидетельствующий, с одной стороны, о значительном влиянии на сознание людей и их поведение конкурентно-рыночных, частнособственнических отношений, а с другой – об определенных ментальных особенностях населения Украины. Второе место по степени распространенности главных составляющих в структуре СЭП занимает *целерациональность*. То обстоятельство, что этот важнейший (экономически продуктивный) фактор занимает, по мнению

опрошенных, второе место среди остальных свидетельствует об ограниченности рациональности в условиях слепого и безотчетного стремления к выгоде (Осв=2,14). Меркантильное стремление «иметь» здесь явно превышает личностное «быть», и, таким образом, все это свидетельствует о низком уровне деловой этики, не говоря уже об уровне человеческой морали в экономическом поведении трудоспособного населения Украины, когда стремление к успеху (богатству или достатку) никак не обуславливается адекватными ему (успеху) действиями и качествами (способностями, умением, знаниями). И, наконец, такой социальный и социокультурный элемент СЭП, *как установка на отношения взаимного воздаяния*, занимает самую мизерную долю в структуре этого поведения (Осв=1,62). Известно, что рынок, а в соответствии с ним и общество, могут считаться цивилизованными, «действительными» и действенными лишь тогда, когда обмен товарами, услугами, информацией и трудом носит эквивалентный характер. Если же это условие нарушено, то ни о какой культурности или цивилизованности не может быть и речи. Признание респондентами низкого уровня эквивалентности в экономических отношениях их сограждан свидетельствует лишь об одном – о смещенности вектора присвоения и потребления общественных ценностей в сторону теневого, или полукриминального поведения людей как агентов экономических отношений.

Социально-демографические и социально-статусные качества респондентов фактически не отразились на их оценках СЭП своих сограждан. Единственное, что заметно повлияло на мнения респондентов в отношении степени наличия тех или иных составляющих СЭП, – это возраст респондентов (табл. №8). Зависимость тут такова: чем ниже возраст опрашиваемого, тем более он склонен к завышению степени наличия всех трех составляющих СЭП в поведении сограждан.

**Средневзвешенные оценки наличия в поведении сограждан основных его составляющих в зависимости от возраста опрошенных, Осв (по 3-х балльной шкале оценок)**

Возрастные группы	Средневзвешенные оценки наличия в СЭП...		
	Прагматической Мотивации	целерациональности	установки на отношения взаимного воздаяния
До 25 лет	2,50	2,26	1,53
От 26 до 35	1,99	2,11	1,42
От 36 до 54	2,41	1,84	1,36
От 55 до 64	2,21	1,75	1,90

Если не принимать во внимание Осв установки на отношения взаимного воздаяния в возрастной группе 55–64 (вследствие малозначимой абсолютной величины  $n$  в этой когорте), то на фоне явного превышения оценок в маловозрастных группах над другими бросается в глаза лишь сравнительно высокие Осв в группах старшего и предпенсионного (пенсионного) возраста – соответственно 2,41 и 2,21. Здесь вполне резонно предположить, что за оценками степени наличия в структуре СЭП его основных составляющих скрываются еще и диаметрально противоположные оценки морально-этического, или идеологического свойства: если молодое поколение расценивает прагматическую мотивацию СЭП как вполне нормативное, социально одобряемое явление, то люди старшего поколения больше склонны к ее порицанию (и тогда молодежь склонна преувеличивать достоинства этого качества, а люди старшего поколения – преувеличивать его социальную опасность).

Как бы то ни было, но завышение или принижение оценок не влияет на их ранги: во всех случаях на первом месте стоит прагматическая мотивация, на втором – целерациональность и на третьем – эквивалентность взаимного обмена, что в отношении СЭП трудоспособного населения Украины может быть охарактеризовано следующей соотносительностью оценок:

$$2,52:2,14:1,62.$$

Данный ряд в полной мере отвечает тем оценкам, которые были даны выше статусно-ролевому содержанию отношений собственности (а значит и поведению их субъектов), в котором четко просматривается деформирующее воздействие личностных качеств людей на их статусы и роли и столь же деформирующее влияние несформировавшегося функционального алгоритма СЭП на человеческую личность.

### 3.2.2. Поведенческие формообразования по их различным признакам и основаниям

С учетом того обстоятельства, что СЭП трудоспособного населения Украины формировалось и все еще формируется продолжительный период времени, мы акцентировали внимание на поведенческих формообразованиях, отражающих, с одной стороны, устойчивые, традиционные, или вернее, *инерционные* способы хозяйствования, а с другой, – их взаимодействие с *новейшими*, частнособственническими способами. Поскольку и те и другие поведенческие формообразования и ориентации расположены в одной плоскости анализа по определенному их признаку или свойству, то как правило здесь приходится иметь дело с крайностями или противоположностями этих образований. Иными словами, характеристика поведенческих явлений в большинстве случаев имеет «шкалированный» вид. В соответствии с этой их особенностью мы и займемся дальнейшим анализом типов, или разновидностей СЭП.

Первой из таких шкал можно считать совокупность поведенческих формообразований *по степени личностной активности их субъектов*. Эта типология СЭП касается прежде всего личностно-психологических черт или характеристик их субъектов – способностей, уровня жизненной активности, целеустремленности, настойчивости. Характеристика поведения по уровню субъективной (личностной) активности осуществлялась нами на основании ответов на вопрос «*К какой из ниже приведенных категорий людей Вы себя относите?*». Ответы здесь были такими:

- *Целеустремленный, активный и настойчивый человек* 60,9%
- *Медлительный, склонный больше рассуждать, чем действовать* 14,9
- *Апатичный, безразличный ко всему человек* 3,3
- *Человек, не умеющий жить* 12,4

При всех неизбежных абберациях психологии человека в сторону должного или нормативного, в данном случае, тем не менее, имеет место перевес жизненной активности, настойчивости и целеустремленности, востребованных рыночно-конкурентными условиями (60,9%). Даже с поправкой на «абберацию» показатель активности остается доминирующим, что прямо или косвенно свидетельствует о готовности большинства трудоспособного населения Украины к вхождению в рыночную экономику. Одновременно почти треть опрошенных не видит в себе необходимых для новых условий качеств (30,6%). Преобладают среди них неповоротливые, нерасторопные, склонные больше к рассуждению, нежели к действию люди, что нельзя однозначно оценивать как негативное качество в целом, хотя в строго экономическом смысле эти качества могут быть оценены как негативные. Очевидно, медлительность, склонность к длительным размышлениям и самоанализу вместе с апатичностью и равнодушием составляют

внутренне-субъективные основания того поведения, которое П.Сорокин назвал «неделанием», а Н.Кондратьев – «пассивным поведением» (non-facere). Этому поведению в нынешних условиях, по всей вероятности, присуща неявная оппозиция к существующему социально-экономическому и политическому режиму, его формирующимся нормам и ценностям, в то время как остальная часть пассивных («не умеющих жить») скорее всего признает необходимость и легитимность возникшего нового порядка и одновременно самокритично оценивает свою непригодность к нему.

Нелишне подчеркнуть, что внутренние, субъективные качества людей влияют на типы или разновидности поведенческих формообразований опосредованным образом. Так, социально-имущественный статус, уровень образования, характер занятости (полный или неполный рабочий день) тем или иным образом влияют на уровень личностной активности и целеустремленности людей, но одновременно сами зависят от этих их внутренних качеств и потенций.

Исследования показывают, что среди респондентов с высшим и незаконченным высшим образованием 73% признают себя активными и целеустремленными, среди людей со средним образованием таких 59,6 а среди людей с неполным средним образованием – 53,4%. Еще в большей степени подобная картина наблюдается в зависимости от социального статуса респондентов: самый высокий уровень целеустремленной активности наблюдается у собственников и совладельцев частных предприятий (100%), за ними идут лица, занятые индивидуальной трудовой деятельностью (81,7), затем фермеры – 66,7 и, наконец, наемные работники – 62,6%.

Таким образом, *по мере институционализации статусов и ролей последние весьма заметным образом способствуют культивированию востребованных ими морально-психологических, личностных качеств*, что соответствует, кстати, концепции «личностного подбора» Г.Герта и Р.Миллза, согласно которой всякая социальная структура «подбирает себе людей, в которых нуждается» или производит их [1, с. 172–183].

Не в меньшей мере на оценки респондентами своего жизненного потенциала влияет род занятий: руководители (менеджеры) различных предприятий и учреждений единогласно отнесли себя к активным и настойчивым (100%); несколько в меньшей степени оценивают себя в этом плане специалисты высшей и средней квалификации (53,0–67,0%); самыми низкими оказались оценки у подсобных рабочих (54,2) и рабочих аграрного сектора (21,0). Отсюда, между прочим, запущенное последними в обиход и ставшее почти крылатым выражение: «*Хто на що вчився*». Существует также тесная связь между материальным положением респондентов (их текущими денежными затратами) и

уровнем целеустремленной активности: люди с высоким уровнем материальной обеспеченности считают себя активными и целеустремленными (100%), несколько ниже этот уровень у людей среднего достатка – 80,7%, у людей с низким достатком – 51,4.

При общей тенденции роста материального благосостояния людей в результате повышения уровня их активности и целеустремленности прослеживается вместе с тем и заметное несовпадение низкого уровня благосостояния с относительно высоким уровнем активности. Выходит, что далеко не всегда целенаправленная активность людей способна обеспечить им надлежащий уровень жизни. Такое явление можно проинтерпретировать двояким образом: во-первых, определенная часть трудоспособных склонна к завышению личностного потенциала своей продуктивной деятельности и, во-вторых, кризисное состояние сферы труда и занятости не позволяет адекватным образом реализовать творчески-инновационный потенциал граждан. Если принять в качестве одного из индикаторов экономической активности продолжительность времени занятости респондента в сфере труда (полный или неполный рабочий день или рабочая неделя), то картина влияния склада характера трудоспособных людей на активность выявится такой (табл. №9).

**Таблица №9**

**Занятость респондентов в сфере труда в зависимости от самоидентификаций респондентов с определенным складом характера человека, %**

Продолжительность рабочего времени	Самоидентификация респондентов с определенным складом характера				
	Целенаправленность, Активность	Медлительность, склонность к раздумьям	Апатичность, равнодушие	Неумение Жить	Затрудняются Ответить
Полный рабочий день (неделя)	66,1	12,4	2,0	10,8	8,7
	325 61,1	61 46,9	10 34,5	53 49,1	43 57,3
Неполный (частичный) рабочий день (неделя)	58,5	18,3	2,4	13,4	7,3
	48 9,0	15 11,5	2 10,2	2 10,2	6 8,0
Не работает	53,0	18,0	5,7	14,7	8,7
	159 29,9	54 41,5	17 58,6	17 40,7	26 34,7

Среди опрошенных, которые идентифицируют себя с целенаправленными и активными людьми, 61,1% работают полный рабочий день (рабочую неделю), 9,0 – частично заняты и 29,9% вообще не работают. Среди тех, кто идентифицирует себя с медлительными, склонными к раздумью людьми, полный рабочий день работают 46,9%, неполный – 11,5, вообще не работают – 41,5%. Среди апатичных и равнодушных полным рабочим днем (неделей) занято 34,5%, а среди «не умеющих жить» 49,1; неполным, соответственно, – 10,2%; и вообще не работают 58,6% апатичных и 40,7 – «не умеющих

жить». Картина вызывает сложную и неоднозначную ее интерпретацию. Неоспоримым является факт действенности целенаправленной активности в хозяйственной жизни общества: именно трудящееся население в наивысшей степени признает высокий уровень своей активности и настойчивости. И в то же время иной факт – наличие значительной части безработных среди идентифицирующих себя с активными и настойчивыми – в соединении с фактом относительно высокого процента работающих среди медлительных и апатичных свидетельствует или о том, что определенная часть нетрудоспособного населения преувеличивает свои возможности, или о том, что ее не устраивает любая работа, либо о том, что механизм конкурентного отбора еще поступает перед традиционным «кумовством» и родственнымничеством (и поэтому в сферу занятых попадает не лучшая рабочая сила), либо о том, что выполняемые виды работы ничего не стоят (мизерная плата), либо, наконец, о том, что некоторая часть опрошенных занижает уровень своих возможностей. Как бы то ни было, но по самооценкам опрошенных налицо факт определенного и вполне заметного несовпадения личностного потенциала населения с его материальным и трудовым статусом.

Посмотрим, однако, на представленную картину в ином ее ракурсе («горизонтальном» в отличие от «вертикального», чем мы до сих пор занимались). Дело в том, что в функциональной зависимости уровня занятости от субъективных (личностных) качеств человека плохо просматривается каузальная связь: что от чего зависит – занятость от личностных качеств или последние от занятости, выступающей в качестве их постоянного стимулятора и генератора? Каким бы способом мы ни решали этот вопрос, необходимо помнить, что признание уровня своей занятости дает нам более достоверную и надежную информацию, нежели самооценка своих личностных качеств. Исходя из этого, верификация наличия последних практической их реализацией (занятостью) должна вызывать больше доверия, нежели верификация степени занятости самооценкой респондентами своего личностного потенциала. Поэтому, ставя во главу угла определяющую критериальную роль занятости, рассмотрим и оценим под этим углом зрения степень достоверности самооценок.

Из таблицы №9 видно, что среди занятых в течение полного рабочего дня оказалось 66,1% наиболее активных и настойчивых и в значительно меньшей мере медлительных, апатичных и неприспособленных (соответственно – 12,4%; 2,0; 10,8). Среди занятых в течение неполного рабочего дня (недели) различие в самооценках столь же заметно, как и в первом случае (58,5% наиболее активных при гораздо меньших показателях всех других – соответственно 18,3%; 2,4; 13,4). Но в этом случае показатель медлительности и неприспособленности все же выше, чем в случае полной занятости.



Наконец, среди незанятых доля наиболее активных также существенно велика – 53,3%, несколько возросла доля медлительных, неприспособленных и апатичных.

Сопоставление процентов различной степени занятости по каждой из категорий самоидентификации с процентами различных самоидентификаций по каждой из групп занятости (незанятости) позволяет выявить приближенную степень адекватности самоидентификаций опрошенных. *Более всех других адекватно оценили себя те респонденты, которые работают полный рабочий день (неделю) и отнесли себя к группе активных и настойчивых* (сближение показателей 66,1% и 61,1%), а также *работающие неполный рабочий день, которые идентифицировали себя с «неумеющими жить»* (сближение показателей 13,4 и 10,2). Явно занизили свой потенциал работающие полный рабочий день и идентифицировавшие себя с медлительными, склонными к рассуждению людьми или с «неумеющими жить» (46,9% работающих полный день – наивысший показатель в категории медлительных и 49,1 – в категории «не умеющих жить»). Очевидно, определенная часть неработающих, идентифицировавшая себя с целенаправленными и активными людьми, зависла свой личностный потенциал.

Коротко отметим далее влияние возраста на восприятие населением своего жизненного потенциала. Как и ожидалось, биологический возраст заметно влияет на оценку респондентами уровня своей активности и настойчивости. Признает в себе наличие этих качеств:

- |                                        |       |
|----------------------------------------|-------|
| • <i>в возрастной группе до 25 лет</i> | 69,8% |
| • <i>от 26 до 35</i>                   | 68,5  |
| • <i>от 36 до 54</i>                   | 57,7  |
| • <i>от 55 до 64</i>                   | 57,6  |

Почти 70% молодых людей высоко оценивают свой жизненный потенциал, как по логике вещей и должно быть. Но обращает на себя внимание другой факт – социальное «омоложение» населения пожилого возраста. Жизненный опыт и профессиональные навыки людей старшего поколения востребованы временем, и это явление нуждается в осторожной и всесторонней его интерпретации: конкурентные начала и необходимость самовывживания стимулируют жизненную активность пожилых людей, ломая «пенсионные» и «предпенсионные» психологические стереотипы преждевременного постарения, что, безусловно, имеет положительный смысл; одновременно это явление создает в обществе и соответствующую коллизию в отношениях между молодым и старшим поколениями, когда у первого небезосновательно создается впечатление о «монополизации» людьми пожилого возраста престижных и высокооплачиваемых должностей и профессий. Молодежь при этом нередко впадает в экстремизм социал-дарвинистского толка, а старшее

поколение, ссылаясь на определяющую роль профессионализма и опыта, апеллирует к гуманизму и «социальной ориентированности» современной рыночной экономики. Считать решенной эту проблему не приходится.

Целеустремленная активность и настойчивость как поведенческие образования в сфере материальной жизнедеятельности людей, естественно, не стоят в стороне от мировоззренческих позиций людей, их идеологических ориентаций. Зависимость здесь просматривается такая (табл. № 10).

**Таблица №10**

**Идеологическая направленность СЭП в зависимости отличностных качеств трудоспособного населения Украины, %**

Идеологические ориентации	Самоидентификация респондентов с определенным складом характера				
	Целенаправленная активность и настойчивость	Медлительность, склонность к раздумьям	Апатичность, равнодушие	«Неумение жить»	Затрудняются ответить
Коллективистская взаимоподдержка на основе общественной (государственной) собственности и централизованного планирования	57,3 211 39,7	17,1 63 48,5	4,1 15 51,7	14,4 15 51,7	7,1 26 34,7
Индивидуальное самообеспечение на основе частной собственности и конкуренции	71,4 272 51,1	11,5 44 33,8	2,1 8 27,6	9,2 35 32,4	58,0 22 29,3
Затрудняюсь ответить	39,2 49 9,2	18,4 23 17,7	4,8 6 20,7	16,0 20 18,5	21,6 27 36,0

Целенаправленная активность и настойчивость в большей мере тяготеют к капиталистической парадигме образа жизни, к ценностям индивидуальной самодостаточности и отношений частной собственности (51,1%) и в несколько меньшей мере – к социалистической парадигме, коллективистским началам отношений общественной собственности (39,7%). Приведенные данные, как видим, не дают оснований для категорического утверждения, что частнособственническая рыночная активность противостоит коллективистской, социалистически ориентированной медлительности и вялости. И в первом, и во втором случаях уровень активности довольно высок (51% и 40%), что дает основание считать, что жизненная активность не зависит или далеко не всегда зависит от идеологических ориентаций людей. В первом случае эта активность окрашена прагматической, индивидуалистической мотивацией, что способствует преуспеванию в условиях рыночно-финансовых «игр», и, таким образом, имея этот внешний стимул, она (мотивация) начинает доминировать в поведении людей.

Во втором случае активность, очевидно, имеет *вынужденный* характер, проявляется вопреки желаниям и ценностным установкам людей. Если среди первой категории опрошенных 22,8% (11,5+2,1+9,2) тех, кто признает ценности рыночно-конкурентного, индивидуалистического образа жизни и вместе с тем считает себя непригодным для него (медлительные, апатичные, «неумеющие»), то среди второй категории 57,3% тех, кто признает ценности коллективистского образа жизни и считает его совместимым с целенаправленной личностной активностью и индивидуальной самодостаточностью. Все это дает основания предполагать, что в позиции этой второй категории людей больше морального и гуманистического смысла, нежели в позиции первых, каждый пятый приверженец которой либо чувствует личную ущербность, припрятанную зависть, либо стремится к успеху теневым, криминальным или полукриминальным способом, поскольку собственных способностей и умения адекватно действовать в рыночных условиях ему не хватает.

При всей размытости идеологических ориентаций среди активных, целеустремленных и настойчивых людей рыночная парадигма (рыночный функциональный алгоритм), очевидно, не без государственной поддержки и оснащенной социальными технологиями «паблик-рилейшнз», имеет большую притягательную силу, нежели лишенная всякой поддержки «социалистическая» парадигма. Если среди ориентирующихся на индивидуальное самообеспечение на основе частной собственности и конкуренции 71,4% «активистов», а оставшиеся проценты в мизерных долях распределяются среди медлительных, апатичных и «неумеющих», то среди ориентирующихся на коллективистскую взаимоподдержку на основе общественной собственности «активистов» меньше – 57,3%. В последнем случае оставшаяся часть (медлительные, апатичные, «неумеющие») составляет 35,6%, в первом же случае она, естественно, меньше – 22,8%.

В продолжение характеристики поведенческих формообразований по различным идейно-политическим ориентациям их субъектов необходимо обратить внимание на те жизненные позиции, которые, по мнению опрошенных, разделяет большинство окружающих их людей. На вопрос *«Какие из ниже приведенных позиций присущи большинству окружающих Вас людей?»* респонденты дали такие ответы:

- *Инициативность в работе, активная позиция в решении жизненно важных вопросов* 34,7%
- *Пассивность, жизнь по принципу «Авось куда-нибудь вынесет»* 27,3
- *Активная поддержка приватизации, частной собственности, рыночной конкуренции, развития капитализма в целом* 11,1

- *Вынужденное подчинение (из-за отсутствия возможности что-либо изменить) рыночным нормам и правилам рыночного поведения* 33,1
- *Полное неприятие рыночной экономики и новых жизненных ценностей* 8,8
- *Затрудняются дать ответ* 7,9  
(Примечание: при ответе на этот вопрос респонденты могли подчеркнуть несколько вариантов).

На первый взгляд, может показаться, что варианты ответов на поставленный вопрос (особенно два первых) дублируют варианты предыдущего вопроса. Однако, при внимательном чтении нельзя не заметить различия между ними: в первом случае речь шла о чисто человеческих качествах, свойствах характера или склада личности, во втором – об идейно-политических позициях, «пропущенных» сквозь призму человеческих качеств. Кроме этого, в первом случае респонденты оценивали самих себя путем самоидентификаций с личностями того или иного склада, во втором – они оценивают большинство окружающих их людей. С учетом этого обстоятельства обратимся к анализу приведенных данных.

Эти данные говорят о некотором снижении респондентами оценок инициативности (активности) большинства населения по сравнению с их самооценками, что объясняется как подсознательным смещением реального «Я» в сторону эталонного образца личности, так и скрытой идентификацией собственных оценок с оценками большинства. Говоря о «большинстве», респондент, сознательно или несознательно, отождествляет свои мнения и оценки с мнениями этого большинства, что дает определенные основания истолковывать оценки других как самооценки респондента. Принимая во внимание это обстоятельство, можно сделать вывод, что респонденты «присоединяются» к определенным ими позициям большинства людей и что если речь идет в данном случае о позиции *вынужденного подчинения* (как одной из доминирующих), то они всецело разделяют эту позицию (33,1%).

Состояние вынужденного подчинения – довольно противоречивое явление. С одной стороны, оно свидетельствует о пассивной (молчаливой) оппозиции к существующему порядку, о скрытом желании или стремлении к иному образу жизни. С другой, – о внутренней раздвоенности, непоследовательности, аномии и амбивалентности мнений и позиций. Последнее вызывает ностальгию по советским прошлым временам и определенные надежды на лучшее, ожидание, что «все образуется само собой» в границах сформировавшегося нового общественного порядка. Эта позиция, словно маятник, «качается» между активной поддержкой частной собственности, рыночной конкуренции, развитием капитализма (11,1%) и полным неприятием рыночной экономики с ее новыми жизненными ценностями (8,8%).

Идеологические моменты в поведении людей в определенной мере зависят от их социальных и демографических качеств. Оценивая позиции большинства, мужчины в меньшей степени признают наличие в них амбивалентной вынужденности (28,9%) по сравнению с женщинами, которые склонны считать, что 37,1% граждан вынуждены вести себя по правилам рыночной игры. Заметно влияет на оценки позиций большинства трудоспособного населения и уровень образования опрошенных: если респондентам с неполным средним образованием представляется, что только 9,2% среди большинства граждан поддерживают капиталистический путь развития, то респонденты с высшим или незаконченным высшим образованием считают, что таких граждан 17,1%. Во всех случаях, однако, доминируют в оценках позиции большинства поведение *вынужденного подчинения* существующему порядку в обществе.

Говоря об этой доминирующей позиции, нельзя обойти молчанием иную доминанту – позицию активности и инициативы в решении жизненно важных вопросов. Поскольку формулировка этой позиции в анкете не раскрывает ее социальной (идеологической) сущности и направленности и поскольку эмпирически она совпадает с позицией вынужденности (34,7% и 33,1%), вполне допустимо полагать, что эта последняя совпадает с инициативностью в работе, активной позицией в решении жизненно важных вопросов. Вынужденное подчинение нормам и требованиям рыночной экономики как поведенческое формообразование, прирастая новой конкретной его чертой – инициативой и активностью, становится таким образом, *вынужденной предприимчивостью* в качестве важнейшей характеристики жизненных целей, установок и деятельности людей в современном украинском обществе.

### **3.2.3. Теневая предприимчивость как разновидность СЭП**

Теневое (нелегитимное), и тем более девиантное, поведение – крайне неудобное и сложное в эмпирико-исследовательском отношении явление, поскольку при помощи наиболее популярного в социологии метода опроса его почти невозможно выявить. Тем не менее, принимая во внимание некоторые психологические «хитрости» в использовании этого метода, шансы выявить, хотя бы приближенно, уровень или объем «тенизации» СЭП определенных слоев населения все же есть. Речь идет о получении «неудобной» информации путем оценок (мнений) респондентов о тех представителях различных социальных групп (как «близких», «знакомых», «друзей»), с которыми респонденты общаются. Логика верификаций здесь такова: если респонденты внутренне (скрыто) или явно дистанцируются от таких «знакомых», им нет смысла скрывать подлинный характер СЭП этих последних; если они

одобрительно относятся к таким «удачливым» знакомым, но не в состоянии следовать по их стопам, то чувство раздраженной зависти также не заставит их скрывать истину; если же, наконец, они ничем не отличаются от своих знакомых, то они либо могут сказать правду, которая касается их самих (по принципу: «Скажи мне, кто твои друзья, и я скажу тебе, кто ты»), либо скрыть ее. Таким образом, из четырех вероятных реакций респондентов на поставленный вопрос, 75% шансов получения правдивой информации.

Руководствуясь этими соображениями, мы обратились к респондентам с вопросом: «*Есть ли среди окружающих Вас людей, такие, кто...*» – и далее следовал перечень основных атрибутов теневого и криминального поведения, получивших следующую количественную характеристику:

- *занимаются тeneвым (противозаконным) бизнесом* 22,0%
- *уклоняются от уплаты налогов* 23,5
- *ведут криминальный образ жизни* 12,4.

Полученные данные навряд ли отражают реальное состояние теневого и девиантного поведения, но, вероятно, свидетельствуют об адекватном ранжировании различных его сторон и признаков. На первом месте – уклонение от уплаты налогов, на втором – теневые дела, на третьем – криминальный образ жизни.

На признание поведения людей из окружения респондентов как нелегитимного влияют социально-статусные и социально-демографические факторы. Чем выше уровень образования, тем больше признания нелегитимности деятельности и поведения среди окружающих: если среди респондентов с неполным средним образованием 17,8% сделавших такое признание, то среди респондентов со средним специальным – их 23,4%, а с высшим – 28,8. Уклоняются от уплаты налогов в ближайшем окружении первых – 13,5%, вторых – 23,0, третьих – 33,3. Ведут криминальный образ жизни – соответственно: 11,7%; 13,4; 16,2. Можно было бы предположить, что более образованные люди с большей искренностью и принципиальностью оценивают ситуацию, нежели малообразованные, для которых границы между легитимным и нелегитимным поведением стираются. Но более вероятнее другое: в социальной среде малообразованных большой и средний бизнес фактически не имеет места, а неуплата налогов, если она и существует, вызвана не корыстолюбивыми мотивами, а неплатежеспособностью. Подобное ранжирование признаков, или атрибутов теневого поведения наблюдается и в ответах респондентов в зависимости от их материального положения: чем оно выше, тем шире круг знакомств с «теневи́ками». В связи с этим, вполне очевидно, нет никаких оснований полагать в качестве критерия элитности уровень образования и уровень материального положения людей. *Критерий элитности* остается в этом плане спорным и

неопределенным. Не все составляющие теневого, нелегитимного поведения справедливо трактовать под углом зрения криминальности. Так, уклонение от уплаты налогов в малом и среднем бизнесе довольно часто является вынужденным теневым поведением, поскольку действующее законодательство далеко не всегда является справедливым и небезосновательно игнорируется и вызывает осуждение со стороны людей с довольно скромными доходами. Другое дело – большой бизнес, где высокие ставки налогов имеют смысл и где попытки обойти закон подпадают под соответствующую статью закона.

### 3.2.4. Типы СЭП по способу самообеспечения и самовыживания

Наиболее распространенной и заметной среди трудоспособного населения Украины является, по нашему мнению, СЭП по способу самообеспечения и самовыживания граждан, поскольку оно касается большинства низших и средних слоев нашего общества и отражает критический уровень их существования. В предыдущих исследованиях, результаты которого представлены в книге «Промышленное предприятие и его люди: проблемы социально-экономического поведения», К., 2001, типологизация СЭП по такому способу предусматривала *приспособленческое (адаптивное), предприимчивое, протестное и партнерское (корпоративное) поведение*. Все эти поведенческие формообразования создают лишь приблизительную картину СЭП по поводу самообеспечения и самовыживания в условиях экономического кризиса и неуклюжих, невзвешенных социально-экономических реформ. Фактически эта картина является более сложной и пестрой, ибо основные названные нами типы поведения, взаимно пересекаясь или соединяясь, производят иные, разнообразные поведенческие эффекты, преходящие или относительно устойчивые в зависимости от специфики ситуации (скажем, предприимчиво-партнерское или предприимчиво-протестное поведение и т.д.). И все же нам пришлось пожертвовать детализацией и скрупулезностью картины, сохранив первоначальную огрубленную типологию (формулу «четырёх П») с единственной целью: проследить динамику этих четырех типов СЭП за последние четыре года.

Исследование типов СЭП по способу самообеспечения или самовыживания проводилось в двух измерениях: выявление характеристик респондентами СЭП большинства окружающих их людей и выявление идентификаций респондентами собственного поведения.

В первом случае («Какая из ниже приведенных позиций, по Вашему мнению, свойственна большинству окружающих Вас людей?») выявилась такая картина:

• <i>Предприимчивость</i> (умение «вертеться», налаживать свое дело, получать прибыль)	48,9%
• <i>Приспособленчество</i> (стремление выжить, удержаться на работе за любую, даже самую мизерную плату)	50,0
• <i>Протест</i> (решительные требования перед властными органами улучшения положения, участие в акциях протеста)	4,6
• <i>Партнерство</i> (стремление решать свои проблемы путем сотрудничества, установления деловых связей с администрацией (собственником) предприятия, организации, фирмы)	19,7

Заметный факт превышения суммы приведенных процентов над 100 означает, что респонденты иногда подчеркивали не один, а два и даже три варианта ответа, полагая, что разные типы поведения одновременно могут быть присущи большинству людей. Это обстоятельство свидетельствует именно о том, что поведенческие формообразования чаще всего имеют «пересекающийся» и непоследовательный характер в условиях нестабильности и неопределенности происходящих в экономике изменений. Тем не менее преобладающими типами СЭП большинства населения страны, по мнению респондентов, являются приспособленческое и предприимчивое поведения (50,1% и 48,9%). Такой антипод приспособленческому поведению, как протестное поведение, обозначено малой величиной – 4,6%. В стороне от всех остальных типов стоит партнерское поведение – 19,7%.

Превалирующие типы поведения – приспособленческое и предприимчивое – весьма своеобразные образования. Будучи противоположными по цели и способу решения жизненно важных проблем (активность и пассивность, или умеренность; стремление к умножению успеха – довольствование малым), они совпадают по ситуации поведенческих реакций – критической ограниченности ресурсов, вследствие чего предприимчивость – это активная форма приспособления, а приспособленчество в определенных условиях – возвысившаяся до предприимчивости адаптация. Очевидно, именно этим последним обстоятельством объясняется состояние текучести, колебаний и неопределенности поведенческих реакций людей в современных условиях или ситуациях их жизни.

В большей степени все же привлекает к себе внимание *второй* из названных выше способов измерения типов СЭП – самоидентификации респондентов с тем или иным из них. На вопрос: «*А какой позиции придерживаетесь лично Вы?*» они ответили:

• <i>Предприимчивость</i>	32,5%
• <i>Приспособленчество</i>	25,7
• <i>Протест</i>	6,6
• <i>Партнерство</i>	28,4.

Сопоставим теперь эти ответы с ответами на предыдущий вопрос:



	Присуще большинству	Ранг	Присуще самим респондентам	Ранг
<i>Предприимчивость</i>	48,9%	1–2	32,5	1
<i>Приспособленчеств</i>	50,0	1–2	25,7	3
<i>Протест</i>	4,6	4	6,6	4
<i>Партнерство</i>	19,7	3	28,4	2

Фактор психологической аберрации самооценок в сторону «должно быть» дает о себе знать. Во-первых, идентификация респондентами своего СЭП с приспособленческим уступает место признанию этой позиции у большинства, поскольку этот тип поведения не очень привлекателен. Во-вторых, несмотря на одинаковые ранги предприимчивости у большинства 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.

Социально-статусные и демографические качества респондентов по-разному влияют на их ответы в отношении большинства и их собственных позиций. Наиболее очевидно влияние возрастного фактора (табл. № 11).

**Таблица №11**

**Зависимость признания типов СЭП от возраста респондентов, %**  
(в «числителе» – процент наличия типа СЭП у большинства; в «знаменателе» – у опрошенных)

Возрастные Группы	Доминирующие характеристики СЭП				Затрудняются Ответить
	Предприимчивость	Приспособленчество	Протест	Партнерство	
До 25 лет	52,8/41,3	40,0/17,9	5,5/5,5	22,1/26,8	4,7
От 26 до 35	49,4/33,6	50,2/23,4	5,5/6,4	22,6/31,5	3,4
От 36 до 54	47,7/27,8	55,0/31,3	3,5/7,3	17,5/5/27,2	5,1
От 55 до 65	30,3/19,2	63,6/36,4	4,6/9,1	19,7/30,3	6,1

Первые два типа СЭП в отношении большинства – предприимчивость и приспособленчество – в зависимости от возраста респондентов принимают вид классической обратной пропорциональности: то, что у молодежи стоит на первом месте – предприимчивость (52,8%), у людей предпенсионного и пенсионного возраста – на последнем (30,3%); и то, что в оценках пожилых людей находится на первом месте – приспособленчество (63,6%), у молодежи стоит на последнем месте (40,0%) среди оцениваемых двух типов. В меньшей мере заметны различия в признании доминирующими (присущими большинству) таких типов СЭП, как протест и партнерство. Во всех возрастных группах они заняли третье (партнерство) и четвертое (протест) места. Тем не менее оценки этих двух качеств высказаны несколько интенсивнее в молодежных группах, нежели в группах пожилого возраста, возможно,

по той причине, что и партнерство, и протест требуют в равной степени проявления столь импонирующего молодому возрасту качества, как целеустремленность и активность.

Характер «обратной пропорциональности» имеют также показатели ответов при самоидентификации респондентов с позициями предприимчивости и приспособленчества: у молодежи более выражена позиция предприимчивости по сравнению с позицией приспособленчества (41,3% против 17,9), у людей старшего поколения – все наоборот (15,2% против 36,4). Но тем не менее сопоставление показателей «числителя» и «знаменателя» вскрывает и определенные весьма существенные различия в оценках поведенческих формообразований. Прежде всего обращает на себя внимание характер вызванных психологическими абберациями ответов респондентов в отношении всех четырех позиций. Если предприимчивость и приспособленчество в большей степени (хотя и в заметно различных долях!) приписываются большинству и в гораздо меньшей степени – самим себе, т.е. респондентам, то протест и партнерство наоборот – в меньшей степени приписываются большинству и в большей степени себе. В чем же дело? Если снова обратиться к логике психологической смещенности самооценок людей в сторону должного, образцового, то ответ может быть только один: *и предприимчивость, и тем более приспособленчество в последние годы все больше утрачивают свою социальную (социально-экономическую) и моральную ценность*, в то время как социальное партнерство и социальный протест все больше обретают легитимную форму и конструктивную роль. К такому же выводу подталкивает и анализ зависимости ответов респондентов от уровня их образования. Если респонденты с высшим образованием считают присущей большинству предприимчивость в 54,1 случаях, а приспособленчество – в 45,9 случаях, то респонденты с неполным средним образованием – соответственно в 43,6 и 52,8 случаях. И если эти же респонденты оценивают свои собственные позиции, то только 36,9% имеющих высшее (неоконченное высшее) образование относят себя к предприимчивым и 13,5% – к приспособляющимся, среди респондентов с неполным средним образованием – соответственно 28,8% и 32,5%. Как видим, интеллигенция, одна из первых среди различных социальных групп общества, проявившая благосклонность к предпринимателям, не торопится идентифицировать себя с позиций предприимчивости. Нечто иное наблюдается в зависимости оценок респондентами позиций большинства и собственных позиций от их социального статуса. Если 48,5% наемных рабочих считают, что большинству людей присущи предприимчивость, а

53,1% – приспособленчество, то у занятых в сфере индивидуальной трудовой деятельности эти цифры выглядят соответственно, как 65,0% и 43,3. Иными словами, если наемному работнику больше приходится *приспосабливаться*, то занятому индивидуальной трудовой деятельностью – «вертеться», т.е. *проявлять предприимчивость*. Отсюда и иной характер самоидентификаций. Если среди наемных работников лишь 27,5% относят себя к предприимчивым (53,1% относят к ним большинство), то среди занятых в сфере индивидуальной деятельности 71,7% относят себя к предприимчивым (65,0% относят к ним большинство). Это, пожалуй, одна из немногих ситуаций, когда *сущее* в психологии людей не смещается в сторону *должного*. И не смещается по весьма простой причине: статус предпринимателя, пусть даже самого мелкого, «обязывает» респондента не уходить от предписанных ему ролей и позиций.

Наконец, резонно отметить зависимость оценок позиций большинства и самоидентификаций респондентов от такого демографического признака, как пол. Гендерный подход позволяет априори предполагать, что «активистская» природа мужчин обуславливает их большую склонность к предприимчивости, нежели это может наблюдаться у женщин. И действительно, если почти равным образом мужчины и женщины оценили позиции большинства (50,5% мужчин и 47,3 женщин – в отношении позиции предприимчивости и 48,4% мужчин и 51,6 женщин – в отношении позиции приспособленчества), то при самоидентификациях различие выявилось более существенным: в отношении позиции приспособленчества – 20,6% мужчин и 30,8% женщин (в отношении предприимчивости различие менее выражено: 34,0% мужчин и 31,0% женщин). Таким образом, вся совокупность основных статусно-ролевых и демографических признаков респондентов лишь создает некоторую вариативность зафиксированной нами картины снижения морального престижа предприимчивости и приспособленчества, кроме одного важнейшего признака – социального положения.

Чтобы выяснить, можно ли оценивать картину заниженности показателей самоидентификации по сравнению с показателями позиций большинства как тенденцию к снижению престижа предприимчивости и приспособленчества, сравним процентные показатели исследований 2002 года с аналогичными показателями 1999 года. Так как объектом предыдущего исследования («Социально-экономическое поведение субъектов производственной деятельности на промышленных предприятиях») были преимущественно рабочие промышленных предприятий, для корректного сравнения полученной информации нам понадобилось выделить из

массива единиц трудоспособного населения Украины *рабочих промышленных предприятия*, чтобы именно в отношении этой категории респондентов получить соответствующие данные. Прибегнув к фильтру, мы получили следующую информацию:

	Присущ(а,е) большинству	Ранг	Присущ(а,е) респондентам	Ранг
<i>Предприимчивость</i>	47,5	2	25,8	3
<i>Приспособленчеств</i>	54,3	1	33,1	1
<i>Протест</i>	4,4	4	6,1	4
<i>Партнерство</i>	16,3	3	28,5	2

Сравнительно с данными по всему массиву в этом отфильтрованном массиве существенные изменения в рангах наблюдаются лишь в отношении самоидентификаций с двумя главными поведенческими позициями – приспособленчеством и предприимчивостью: если предприимчивость опрошенных трудоспособных граждан была поставлена ими на первое место в ряду других, а приспособленческое поведение – на третье, то в ответах рабочих промышленных предприятий все выглядит наоборот: предприимчивость оказалась на третьем месте, а приспособленчество – на первом.

С учетом этого обстоятельства сравним теперь данные 1999 и 2002 годов (табл. № 12).

**Таблица №12**

**Сравнительная характеристика типов СЭП по данным исследований 1999 и 2002 годов**

Типы СЭП	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
Приспособленческо	63,4	12,3	54,3	33,1
Протестное	3,0	5,1	3,4	6,1
Партнерское	24,5	45,0	16,3	28,5

Если доверять приведенным данным, то можно предположить (но не утверждать!), что за пестрой динамикой констатаций и индентификаций

прослеживаются довольно любопытные тенденции. Так, с учетом смещенности самоидентификаций респондентов в сторону эталонных образцов ценностей можно говорить о *вероятной тенденции снижения морального престижа и привлекательности предприимчивого типа СЭП по мере увеличения социальных масштабов его распространения в среде работников промышленных предприятий, а возможно и всего трудоспособного населения Украины* (увеличение объема идентификаций поведения большинства с предприимчивостью с 12,2% в 1999 до 47,5% в 2002 году при кардинальном изменении соотношения идентификаций и самоидентификаций: 12,2 и 25,6 в 1999 и 47,5 и 25,8 в 2002 году). Вполне возможно, что *социально-экономическая практика предпринимательства в Украине повернулась своей теневой, аморальной стороной, вследствие чего уровень самоидентификаций с ней (работников промышленности в первую очередь) при увеличивающихся масштабах ее распространения заметно снизился.*

Несколько по-иному вырисовывается динамика приспособленческого поведения. При некотором уменьшении масштабов распространения этого типа СЭП среди большинства (с 63,4% в 1999 году до 54,3% в 2002 году) все в большей мере рабочие промышленного производства, как, вероятно, и определенная часть трудоспособного населения в целом, признают его нормативный характер (возрастание объема самоидентификаций с 12,3% в 1999 году до 33,1% в 2002 году). Очевидно, *адаптивное поведение, воспринятое поначалу многими как некое переходное, временное поведенческое формообразование, приобрело устойчивый нормативный характер, т.е. характер сформировавшегося типа СЭП.* В гораздо меньшей степени зафиксированная динамика коснулась протестного поведения. Оно незаметно, медленными темпами растет, обладая определенной привлекательностью и в то же время оставаясь на задворках всех остальных типов СЭП. И, наконец, партнерский тип поведения, будучи наиболее обнадеживающим и образцовым для респондентов, заметно уменьшается в объеме (с 24,5% в 1999 году до 16,3 в 2002 году – у большинства, и с 45,0% в 1999 году до 28,5 в 2002 году – у респондентов). В этом последнем случае подтверждаются скептические оценки и прогнозы ученых и политиков радикально-критического толка в отношении перспектив данного явления: вера трудящегося населения в действенность и конструктивность социального партнерства заметно превращается в неверие и пассивное выжидание.

### 3.3. Финансовое поведение населения

Одним из новых содержательных видов 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: разнообразных форм 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 нелегитимных форм участия в валютных сделках или "инвестиционной" деятельности в теневой сфере отдельных физических лиц), то создание новой институциональной среды открыло потенциальные и 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 банковских услуг 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; 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 носит крайне неравномерный характер среди различных групп населения и зависит, прежде всего, от их материального и социального статуса, стартовых условий и доступа к административным ресурсам.

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. Катастрофическое 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 однобоком предпочтении в финансовых активах их наиболее высоколиквидной части – наличных. В условиях, когда реальная среднемесячная заработная плата занятой части населения в Украине ниже официально установленного прожиточного минимума, говорить о любой модели и стратегии финансового поведения, кроме одной – стратегии выживания, не приходится. Большинство населения 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\*. 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.

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 (обусловленной стремлением 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 наблюдается стремление компенсировать недостаток одних ресурсов другими. Например, дефицит материальных ресурсов в определенных ситуациях может быть компенсирован масштабами образовательных, информационных ресурсов либо статусом индивида и трансформирован 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".

---

\* По данным мониторингового исследования, проведенного Институтом социологии НАНУ в 2003 году, 88,1% респондентов не имеют возможности делать сбережения, имеют такую возможность 3,6% опрошенных.

Выбор той или иной формы финансового поведения всегда связан с определенным риском: риском получения меньшего из возможных доходов, отсутствия доходов или потери вложенных средств. На фондовом рынке риск является постоянным и объективным атрибутом финансовой деятельности в силу самого характера купли-продажи ценных бумаг в условиях постоянно меняющейся рыночной конъюнктуры. Вклады же населения в банк, исходя из самой логики и принципов деятельности банков, априори должны быть надёжно защищены.

Категория доверия должна быть центральной в механизме действия финансового рынка и особенно его фондового сегмента как наиболее психологизированного сектора экономики, не поддающегося просто численной, количественной оценке. Помимо рыночных факторов на фондовый рынок, наиболее чуткий к настроениям масс, 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-настороженное 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 социального организма. *Девальвация приватизационных сертификатов – первых ценных бумаг, с которыми непосредственно столкнулось население, крайне негативно отразилось на потенциале его доверия.*

По результатам всеукраинского опроса 2003 года 59,3% респондентов не доверяет банкам, 67,6% - страховым компаниям. Крайне низкий удельный вес тех, кто доверяет этим организациям (11,7% и 6,8% соответственно), сравним лишь с показателями "доверия" Президенту (11,6%), правительству (7,3%), Верховному Совету (7,1%) и политическим партиям (6,7%). Несмотря на общий фон тотального недоверия населения государству и правительству в лице различных их организаций, тот факт, что астрологам доверяет больше людей (14,0%), чем банкам, безусловно, крайне отрицательно сказывается на развитии новых видов финансового поведения.



Недоверие населения к институтам финансового рынка ещё более усиливает неопределенность его финансового и в целом 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 (экономического) 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 остро ощущается на фоне сегодняшнего информационного бума. Агрессивность слабо регулируемой рекламы в сочетании с отсутствием "психологического иммунитета" к рекламному воздействию накладывается на дефицит возможностей индивидов самостоятельной проверки получаемой информации. Доступ к информации ограничен и информационно, и материально. Нет структурированных данных об источниках необходимой информации. 80 % юридических лиц (не говоря уже о физических лицах) получают информацию на коммерческих началах [2, с. 59]. При этом прогрессирующая деформация социальной структуры общества и недопустимая 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, т.е. 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;*
- *узкий круг "новых богатых", владеющих подавляющей долей финансовых ресурсов населения и ориентирующихся на "демонстративное потребление".*

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 зачастую оказываются недостижимым объектом для исследователя. Высокий уровень дохода, неограниченные по сравнению с другими социальными группами населения финансовые ресурсы "новых

богатых" позволяют 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 жёсткие рамки в этой социальной группе приобретает нетерпимость к отклонениям от принятых норм поведения как одна из особенностей славянского менталитета. Ориентация на "принятые" в своём 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 [3].

К сожалению, комплексные социологические исследования финансового поведения населения в Украине не проводились. Наиболее полно эти вопросы были охвачены в единственном исследовании, проведенном в 2002 году в Донецкой области при участии авторов. Результаты опроса работников Донецкого региона подтвердили тот факт, что у большинства респондентов отсутствуют какие-либо сбережения (85,7%) и ценные бумаги (73,8%). Население практически не использует "рыночные" формы финансового поведения. Наиболее предпочтительной формой хранения сбережений респонденты считают иностранную "твёрдую" валюту (60,0%) и наличные деньги (23,3%). В сберегательном банке намерены хранить свои сбережения 9,2% опрошенных, в коммерческих банках - 4,3%\*. Только 2,3% отдадут 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%) считает, что сейчас плохое время для того, чтобы делать сбережения, 26,0% собирается 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 имеет какие-либо сбережения по сравнению с группой собственников (соответственно, 8,8% и 17,2%). Именно среди наемных работников больше доля тех, кто вовсе не имеет сбережений (87,2%). Среди собственников таких 77,2%. Естественно, существует прямая зависимость между материальным положением респондентов и наличием у них сбережений. Среди

---

\* Аналогичны приведенным результатам всеукраинского опроса 2003 г.: 9,7% респондентов предпочитают сберегать деньги в государственном банке, 2,2% - в коммерческих банках Украины. В банке за рубежом хотели бы хранить деньги 17,0% опрошенных, 51,1% респондентов никаким банковским организациям свои деньги не доверили бы.

«бедных» в восемь раз меньше тех, кто по сравнению со среднеобеспеченными респондентами имеет сбережения. 94,0% «бедных» сбережений не имеют. Среди опрошенных 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 признаку социально-профессионального статуса наихудшее положение у инженерно-технических работников (ИТР), лучше у квалифицированных рабочих и руководителей. Доля лиц, имеющих сбережения, составила среди них, соответственно, 8,2%, 11,0% и 13,0%. Это может быть связано с большей привязанностью именно категории ИТР к невысоким размерам заработной платы работников бюджетной сферы и отсутствием у них, как правило, альтернативных источников доходов.

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, 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. Влияет образование, пол 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%). Больше «обладателей» ценных бумаг выявлено среди женщин. 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 дающих дополнительного дохода.

Что касается предпочтительных форм хранения сбережений, то на них социально-демографические характеристики респондентов особого влияния не оказывают, за исключением возраста и образования. При однозначном всеобщем

предпочтении 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 коммерческом банке (6,6% и 2,7%) и 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 сбережения 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 №13.

## Зависимость целевых мотивов сбережений от возраста респондентов, (%)

Цели сбережений	Возраст			
	18-29	30-39	40-49	50-59
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 потребности лечения. И, наоборот, чем моложе респонденты, тем весомее для них потребности в приобретении квартиры, отдыхе и 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 занимает 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 сбережения занимает у ИТР и руководителей меньший удельный вес, чем у квалифицированных рабочих (соответственно 28,0%, 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 главной целью сбережений является получение образования и лечения (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, хорошее или плохое сейчас время для того, чтобы делать сбережения, более всего влияет материальный 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 в других, прежде всего промышленных, регионах 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 – наличием у категории руководителей дополнительных статусных возможностей по осуществлению сбережений.

Кто же собирается в ближайшее время делать сбережения? Среди респондентов-собственников таких 32,4%, среди наемных работников – меньше, 24,7%. Меньше их и среди женщин. У них удельный вес желающих делать сбережения в ближайшее время составляет 23,1%, в то время как у мужчин – 27,0%. Готовность к активному сберегательному поведению находится в прямой функциональной 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 делать сбережения.

Итак, главным и вполне очевидным фактором, влияющим на наличие сбережений и готовность их осуществлять, является материальное положение респондентов. На наличие сбережений также влияет социально-экономический и социально-профессиональный статус опрошенных, их возраст и образование. Именно последние, 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. Готовность респондентов к сбережениям, помимо отмеченного материального фактора, находится также в прямой зависимости от их возраста.

По результатам нашего (всеукраинского) исследования, проведенного в 2002 году, получены дополнительные данные относительно финансового поведения населения трудоспособного возраста. Менее трети респондентов имеют денежные сбережения, в т.ч. 0,1% (1человек) – высокий уровень, 8,0% – средний и 23,1% – низкий уровень сбережений. Большинство опрошенных (65,0%) денежных сбережений не имеет. На наличие и размеры сбережений, как и в Донецком регионе, влияют различные факторы: социально-экономический и материальный статус, образование и возраст респондентов (см. таблицу №14).

**Зависимость денежных сбережений от социально-статусных позиций респондентов, %**

Социально-статусные позиции	Денежные сбережения		
	Средний уровень	Низкий уровень	Отсутствуют
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 25/35-54	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 одной из альтернатив “вкладывание денежных средств в банки и ценные бумаги”. Лишь 1,3% (11 человек) выбрали данный ответ (при условии, 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 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.

1,3% опрошенных, которые вкладывают денежные средства в банки и ценные бумаги, находятся на позициях предприимчивости или партнерства. Большинство из них (7 человек) отдает предпочтение принципу индивидуального самообеспечения. Все они имеют среднее или высшее образование и средний (за исключением 1 ответившего) уровень материального положения семьи. Это – люди до 35 лет, большинство из которых (8 человек) составляет молодежь до 25 лет.

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, потому что это повысило бы мой престиж	1,3
▪ Да, поскольку люблю риск и азартные игры	1,4
▪ Нет, потому что не верю в быструю отдачу от ценных бумаг	9,3
▪ Нет, потому что боюсь быть обманутым и потерять вложенные деньги	36,7
▪ Нет, потому что могу заработать честно на жизнь своим трудом	4,9
▪ Нет, поскольку считаю, что с ценными бумагами должны работать профессионалы	11,8
▪ Трудно сказать	9,3

Как видно, негативные ответы явно преобладают над положительными (62,7% и 28,1% соответственно). Главным позитивным мотивом использования сбережений 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 №15 иллюстрирует влияние разнообразных социально-статусных позиций респондентов на их позитивное/негативное отношение к инвестированию сбережений.

**Таблица №15**

**Зависимость инвестиционного настроения респондентов, % от их социально-статусных позиций**

Социально-статусные позиции	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 и взвешенных 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 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, положенного на создание “кровно” заработанных сбережений.

В целом в финансовом поведении населения преобладают вынужденные мотивы, пассивные и традиционные формы поведения. Фактическая оторванность широких слоев населения от активного участия в финансовом рынке и их психологическая неготовность к этому обусловлена как внешними, так и внутренними факторами. Самыми важными из них являются антисоциальный характер экономических реформ, отсутствие надежной государственной защиты вкладчиков – физических лиц и неразвитость институциональной среды финансового рынка в целом. Это и привело к массовому недоверию населения к существующим финансовым институтам на фоне недостаточной экономической культуры и отсутствия у большинства людей необходимых для осуществления какого-либо финансового поведения денежных ресурсов.

#### **3.4. Роль рекламы в потребительском поведении граждан**

Потребительское поведение как разновидность или частный случай СЭП – довольно сложное и специфическое явление, поскольку, с одной стороны, потребление как таковое представляет собой завершающую фазу производственно-экономического процесса, цель и основание последнего, а с другой, – по выражению одного из авторов, есть экономическая фаза движения различных благ [4, с. 227]. Сложность данного явления, помимо отмеченной его противоречивой двойственности, состоит еще и в том, что в качестве социального феномена оно обрастает теми его ценностно-нормативными, институциональными, регулятивными атрибутами, которые выводят потребление в качестве элементарного процесса физиологического воспроизводства (рекреации) индивида на более высокие, социокультурные его ступени, принципиально не редуцируемые в воспроизводственный процесс. Хорошо об этом сказано в одной из работ В.И.Верховина: «Непосредственный процесс потребления – сущностная сторона потребительского поведения. Он является результирующим элементом всех других экономических и неэкономических действий, которые делают возможным сам процесс воспроизводства и жизнеобеспечения домашних хозяйств. Естественно, что структура и качество жизнеобеспечения могут быть весьма различны. Они имеют два пограничных уровня: *первый* находится на границе физиологического минимума, за которым начинается деградация, *второй* – в зоне престижного (демонстративного) потребления,

превышающего разумные рациональные нормы и стандарты» [4, с. 231]. Отмеченные пограничные уровни примечательны для социолога прежде всего тем, что задают шкалу социального измерения потребительского поведения различных слоев населения. Однако, одного этого недостаточно для обстоятельного исследования данного феномена. Потребительское поведение многогранно по своему содержанию, а стало быть, и многомерно по своим экономическим и социальным параметрам, т.е. измеряется при помощи целого ряда различных шкал. Поэтому имеет смысл коротко рассмотреть сущность и содержание этой разновидности СЭП.

В социетальном смысле потребление представляет собой процесс изъятия экономических ресурсов из товарного оборота и извлечение из них полезных свойств потребительских благ [4, с. 227–229]. Социетальный аспект в данном случае смыкается с экономическим, поскольку здесь налицо полнейшее абстрагирование движения вещей (ресурсов, продуктов, товаров, их знаков и символов) от производящих, обменивающихся ими и потребляющих их субъектов. В социально-личностном смысле потребление означает триединую деятельность ассимиляции, апроприации (присвоения, присоединения) и рефлексии. Оно выступает в качестве способа удовлетворения преимущественно тех потребностей людей, от которых зависит воспроизводство их непосредственной жизни [5, с. 85]. К этому следовало бы добавить, что потребление является не только воспроизводственным, но и креативным процессом, поскольку включает в себя мутационный элемент грядущих изменений. Социально-личностный аспект анализа потребительской деятельности приближает нас к социологическому пониманию потребления в качестве потребительского поведения, которое может быть определено как социально-коммуникативная форма человеческой деятельности по присвоению и использованию путем ассимиляции, апроприации и рефлексирования созданных человечеством материальных и духовных благ (ценностей). Само использование этих благ выступает либо в форме созидательной деструкции, *негации*, т.е. физического уничтожения предмета (само это понятие принадлежит Гегелю), либо в форме рефлектирующего «задержания», сохранения предмета в акте его эстетического созерцания (опять же, здесь приходится вспоминать Гегеля, а также употребившего эти понятия Э.Фромма).

Потребительское поведение как социальное явление имеет свою структуру и как социальный процесс – свою устойчивую динамику, свои циклические фазы, или периоды. В структуру потребительского поведения входят: приобретение потребительских благ непосредственно производительным (самообеспечение) или обменным (покупка) путем; планомерное и рациональное их использование, хранение и распределение; определение

потребительских приоритетов и дозирование потребления во времени; построение оптимальных потребительских бюджетов и создание за счет этого определенных резервов ценностей (благ); отчуждение части потребительских благ в пользу других в качестве морального самовознаграждения. Как социальный процесс потребительское поведение включает в себя следующие основные фазы (если несколько перефразировать и упростить предложенный В.И.Верховиным их перечень): изъятие потребительских свойств различных ресурсов, находящихся в распоряжении домашних хозяйств; покупательское поведение как относительно самостоятельная фаза потребительского поведения, связанная с приобретением различных благ и их заменителей, включающихся в хозяйственный оборот; фаза информационных поисков и выбора товара, соответствующего возможностям семейного бюджета; фаза координации всех потребительских действий после приобретения (покупок) благ в соответствии с задачами и целевыми функциями домашних хозяйств; фаза установления и поддержки экономического и социального баланса между нормальным потреблением и воздействиями внешней среды; эксплуатация основных и вспомогательных средств жизнеобеспечения домашних хозяйств; сберегательное поведение, направленное на резервирование ликвидных средств и иных активов, находящихся в собственности потребителя [4, с. 229–231].

Нетрудно определить, во-первых, что перечисленные фазы и периоды процесса потребления не имеют строгого порядка их протекания, что они могут быть одновременными или меняться местами, и, во-вторых, что в потребительском поведении тех или иных слоев и групп населения далеко не всегда наличествуют все его структурные составляющие или все фазы (периоды) его функционирования. Возвращаясь к положению о пограничных уровнях потребления – физиологическом минимуме и престижном потреблении, можно вполне резонно утверждать, что чем ниже этот уровень, тем менее структурировано потребительское поведение людей и тем упрощеннее, примитивнее его технология, и, наоборот, чем он выше, тем в большей степени структурирована и детализирована деятельность потребления и тем богаче привходящими фазами и периодами ее социальная технология. В первом случае потребительское поведение укладывается в простейшую формулу: *достал – и тут же все употребил* (в данном случае не приходится говорить о выборе, планировании, дозировании, резервировании и т.д.). Во втором случае весь маршрут потребительского поведения испещрен различными указателями и знаками, хотя может и не иметь таковых. Естественная мера потребления («разумная», нормальная) создает определенные ограничители в виде *культуры потребления*, ценности и нормы которой не позволяют потребителям выходить за

установленные опытом поколений и здравым смыслом рамки. Если же эти рамки разрушаются в силу определенных причин, о которых мы будем говорить ниже, то на смену потреблению приходит *квазипотребление*, культивирующее *квазипотребности*. Потребление без ограничения (потребительство, вещизм) становится разрушительной внутренней силой человеческой личности, опасней во стократ деградирующей нищеты, ибо последняя может быть преодолена прогрессирующим совокупным материальным достатком, а первое, не находя спасения во внешних обстоятельствах, способно лишь уповать на появление внутренней культуры, что в условиях пресыщенности и утраты воли к жизни фактически неосуществимо. Выход из тупика в данном случае предполагает кардинальное изменение существующего в экономической формации ее функционального алгоритма – перехода всей системы жизнедеятельности человеческого общества от парадигмы «быть, чтобы *иметь*» к парадигме «иметь, чтобы *быть*».

Итак, чем богаче общество, тем богаче структура потребления. Но вряд ли этой констатацией может быть ограничена вся сложная картина возрастания потребительской деятельности в развитых странах. Повышение роли институтов, ценностно-нормативной регуляции экономического поведения граждан в таких странах является сдерживающим и ограничивающим потребительскую экспансию фактором. Речь идет о диктате потребительских стандартов и норм в каждой из социальных страт общества. С другой же стороны, капиталистический рынок, тем более на современном его уровне, давно уже сменил классическую обменную функцию на функцию катализатора спроса и соответствующего ему производства товаров и услуг, в связи с чем ограничительная функция нормы и стандарта уступила место «беспредельности» и «безразмерности» потребительской деятельности преуспевающих граждан. Современное производство товаров вынуждает к управлению спросом при помощи системы НИОКР и индустрии рекламы, позволяющих крупным корпорациям искусственно сокращать цикл продвижения новых партий *best*, снимая с них скоротечную пенку и выбрасывая неликвиды на *second hand*.<sup>\*</sup> В таких условиях в структуре потребительского поведения беспрекословно доминирующую роль начинает играть покупательское поведение, основным регулятором которого становятся задаваемые рекламной индустрией «образы вещей».

---

<sup>□</sup> Одним из первых, кто осознал эту новую миссию корпораций был Дж.Гэлбрейт. Если раньше потребности человека были связаны с самыми насущными благами, то в условиях «общества изобилия» («*affluent society*») потребности могут быть разнообразными и управляемыми. Последний доллар человек может потратить на еду, но то, купит ли он пылесос или электробритву, – это уже зависит от рекламы. Таким образом, отмечает Гэлбрейт, корпорация через рекламу может убедить потребителя приобрести свои товары, и спрос по структуре становится регулируемым. Интенсивная реклама превращает покупателя в марионетку, и через некоторое время потребитель уже ориентируется на такие потребности, о которых он и не догадывался [6, с. 37, 56–118].

Целевое назначение и сущность рекламы в имеющейся экономической и социологической литературе оцениваются неоднозначным образом. У нее есть свои «друзья» и свои «враги». В подавляющем большинстве случаев, особенно в учебной литературе, реклама преподносится как исключительное благо, как необходимый элемент рынка, выполняющий информационную (пропагандистскую), увещательную или напоминающую функции. И большая же часть литературы подобного рода посвящается описанию маркетинговых технологий товарной рекламы, ее видовой классификации, моделей потребительского восприятия рекламы, правил ее построения, жанров, стилей и, наконец, методов оценки эффективности. И только в редких случаях говорится о том, какой «не должна быть реклама» или как она способна «наносить вред покупателю» [7, с. 236–240, 464; 8, с. 449–462; 9, с. 319–339]. Подобные оценки и позиции присущи, главным образом, «друзьям» рекламы. Что же касается ее «врагов», то логика их мышления примерно такова: реклама враждебна рынку, искажает его суть; ведь рынок, если брать его с лучшей стороны, – это соревнование качества товаров; регулятором выступает спрос; а что соревнуется в рекламе? – легенды о качестве товаров, т.е. более или менее откровенная ложь. С нашей точки зрения, ни «друзья», ни «враги» рекламы не понимают подлинной природы *капиталистического* рынка (или сознательно умалчивают об этом) – именно того, что в его пределах не спрос рождает предложение, а предложение (посредством рекламной индустрии!) создает спрос. И основная функция рекламы состоит не в беспристрастном информировании покупателей о наличии, свойствах и назначении товаров, а в создании искусственного, в идеале ажиотажного спроса на всякого рода суперновинки. Об этом давно уже заявлено критически здравомыслящими людьми Запада – писателями, философами, учеными и общественными деятелями. Приведем лишь высказывания Фредерика Бербедера, автора популярного на Западе публицистического романа «99 франков»,\* сразу же приковавшего к себе симпатии и внимание читателей всего мира. Устами своего героя, преуспевающего и циничного рекламиста, он тонко и филигранно выписывает все перипетии манипулирования человеческим подсознанием трескучей феерией рекламы. Вот они, эти перлы циничных признаний:

*«Я приобщаю вас к наркотику под названием «новинка», а вся прелесть новинок состоит в том, что они очень недолго остаются таковыми. Ибо тут же возникает следующая новинка, которая превратит предыдущую в бросовое старье. Сделать так, чтобы у вас постоянно текли слюнки, – вот моя наивысшая цель».*

*«...Чтобы зародить в человеке жажду приобретательства, нужно возбудить в его душе зависть, горечь, алчность – таково мое оружие А моя мишень – вы сами».*

□ Роман вышел в свет в 2000 году.

*«Чем смелей я играю с вашим подсознанием, тем безропотнее вы мне покоряетесь. Если я нахваливаю йогурт, залепив плакатами все стены вашего города, то, даю голову на отсечение, вы его купите. Вам кажется что вы свободны в своем выборе, но не тут-то было: в один прекрасный день вы углядите мой товар на полке супермаркета и возьмете его – просто так, чтобы попробовать; вы уж поверьте мне, я свое дело знаю туго».*

*«...До чего же приятно влезать к вам в мозги! До чего сладко владеть вашим правым полушарием! Ваши желания вам не принадлежат – я навязываю вам свои собственные. Я запрещаю вам желать как бог на душу положит. Ваше желание должно быть результатом многомиллиардных инвестиций в евровалюте. Это я решаю сегодня, чего вы захотите завтра».*

*«Чтобы обратить человечество в рабство, реклама избрала путь въедливого, умелого внушения. Это первая в истории система господства человека над человеком, против которого бессильна даже свобода. Более того, она – эта система – сделала из свободы свое оружие, и это самая гениальная ее находка. Любая критика только льстит ей, любой памфлет только усиливает иллюзию ее слащавой терпимости. Она подчиняет вас в высшей степени элегантно. Все дозволено, никто тебя не тронет, пока ты миришься с этим бардаком. Система достигла своей цели: даже непослушание стало формой послушания».*

*«Я прерываю ваши телефильмы, чтобы навязать вам свои логотипы, а мне за это оплачивают отпуск на Сен-Бартеле, или в Ламу, или на Пхукете, или в Лакабане. Я заполняю рекламными слоганами ваши излюбленные журналы и получаю в награду сельский дом в Провансе, или замок в Периче, или виллу на Корсике, (...) или яхту в Сен-Тропе... Вам от меня не скрыться. Куда не плюнь, всюду царит моя реклама».*

*«Эй, вы, меня тошнит от вас, жалких рабов, покорно выполняющих любой мой каприз! Ну зачем вы сделали из меня Повелителя Мира? Мне давно хочется разгадать эту тайну: как, каким образом на гребне нашей циничной эпохи рекламу провозгласили верховной властительницей?»*

*«Разве я виноват, что человечество решило заменить Господа Бога товарами широкого потребления?» [10, с. 5–7].*

Перевод всех этих обобщенных наблюдений в художественно-литературной форме в контекст фиксированных научных положений, на наш взгляд, выглядит следующим образом:

1. Рекламная индустрия как органическая часть капиталистической рыночной системы (а не некоего «лучшего» рынка, «настоящего» рынка, «нормального» рынка и

т.д.) включает в свое функциональное содержание не невинные, абстрактные технологические функции информирования, привлечения, напоминания и т.д., а *прежде всего* функции *капитализации спроса* при помощи манипулирования человеческой психикой, функции *социальной релятивации*\* потребительского поведения граждан (и лишь в последнюю очередь – «традиционные» функции информирования и адекватного достоинств товара его пропагандирования).

2. В связи с релятивным, условно значимым характером все убыстряющегося обновления товаров реклама не может и не способна выполнить добросовестным образом декларируемые ее идеологами и теоретиками-маркетологами функции беспристрастного и непредвзятого информирования. В такой ситуации она должна или вынуждена заниматься дезинформацией, противопоставляя, прямо или косвенно, сомнительную «новинку» ее столь же сомнительной предшественнице. Но подобная дезинформация каждый раз способна срабатывать лишь тогда, когда само сознание покупателей, их психика становятся релятивистскими, обращенными к какофонии и ритму мод, постоянному, хоть и ложному, обновлению. Так возникает *профессиональная фиктология* (еще один новый термин, характеризующий сложившиеся технологии по изготовлению фикций) с ориентацией на манипулирование сознанием и модификацию поведения.\*

3. Поскольку в условиях релятивистской экономики потребительские свойства товаров определяются не самими покупателями, а рекламодателями (разумеется, условно-символическим, виртуальным образом), то экономическая роль квазирекламы приобретает исключительно важное значение. По свидетельству Г.Армстронга и Ф.Котлера, ежегодно на содержание рекламных отделов, бюро и агентств в мире затрачивается около 414 миллиардов долларов [8, с. 455]. В одних США рекламисты используют в своих целях 47 каталогов TV, 11,5 тысяч журналов и бесчисленное количество радиостанций, целые потоки листовок, проспектов, миллионы рекламных щитов, рекламные сообщения по почте и т.д. [11, р. 37]. Реклама как неотъемлемая часть

□ Обращаемся с просьбой к добросовестным читателям: не ищите в словарях неизвестное вам слово «релятивация», так как там его нет. Мы употребляем этот неологизм в качестве производного от понятия «релятивный», т.е. относительный, изменяющийся, преходящий. Именно термином «релятивация» наиболее адекватно передается смысл и направленность всей системы товарного производства в развитых («постиндустриальных») странах, когда достоинство «новинок» определяется (по большей части) не потребительскими свойствами товара, а придаваемой ему скоропреходящей символикой социокультурной значимости, авангардности.

□ Любопытный штрих: в весьма солидном учебном пособии под редакцией академика РАН А.Романова «Маркетинг» его авторы пишут о том, что «реклама – самый действенный инструмент в попытках предприятия *модифицировать* (выделено нами – *Е.С., Т.Е.*) поведение покупателей, привлечь их внимание к его товарам, создать положительный образ самого предприятия» и т.д. [7, с. 236]. Казалось бы, употребление столь весомого понятия, как модификация, должно было бы повлечь за собой его всестороннюю расшифровку, или характеристику. Но авторы ограничились только тем, что коммерческая пропаганда в качестве важнейшей функции рекламы призвана изменить пассивное поведение адресата на активное, не дав никакой социальной оценки «изменению» подобного рода [Там же, с. 238].



бизнеса становится дорогостоящей и могучей, превращается из жалкого его придатка в равноправного партнера. Отсюда – и яхты в Сен-Тропе.

4. О сущности и социальных функциях рекламы сегодня можно судить лишь с позиций системного подхода: и покупатели и продавцы, и рекламодатели и потребители товаров представляют собой единое социально целое, имя которому – капиталистическое общество с его законами и правилами игры. Людей можно обмануть лишь тогда, когда они предрасположены к этому. Манипулировать ими возможно лишь тогда, когда они желают быть марионетками. Если потребительские нормы, стандарты, установления в обществе «массового потребления» захватывают в свою орбиту всех и вся, здесь нет виновников и обманутых – есть только кричащая необходимость изменения правил игры, функционального алгоритма человеческой жизни. Поэтому завершающий аккорд циничных рассуждения героя Бегбедера заставляет о многом задуматься: *«Разве я виноват, что человечество заменило Господа Бога товарами широкого потребления?»*.

В какой же мере охарактеризованные выше признаки и составляющие рекламы присущи современному украинскому обществу, не вписывающемуся в разряд развитых, «постиндустриальных» стран мира? И какое место занимает она в жизнедеятельности трудоспособного населения Украины, в его потребительском поведении?

Учитывая известные факты преобладания в социально-государственной структуре нашего общества малоимущих слоев населения, привычки старших поколений людей к социалистическому укладу жизни, а также ментальные качества осторожности и недоверия ко всему чужеродному, небезосновательно можно предполагать, что копии и заимствованные образцы западной рекламы неприменимы к реалиям потребительской деятельности наших граждан или применимы в крайне ограниченной мере. Помимо отмеченных известных фактов к этому можно прибавить еще и то, что структура и процесс потребительской деятельности (потребительского поведения) большинства населения Украины являются ограниченными, урезанными, лишенными акvizитов, свойственных западным потребителям. Проведенный опрос граждан Украины выявил в этом отношении такую картину.

Только 19,3% опрошенных уверено заявили, что у них есть потребность в обращении к рекламным объявлениям и сообщениям, а 75,3% однозначно ответили, что такой потребности (необходимости) у них нет. Среди возрастных групп, как и ожидалось, в наибольшей степени испытывает потребность в рекламе молодежь до 24-летнего возраста (30,5%), в то время как в возрастных группах от 39 до 59 лет этот процент составляет 19,4, а свыше 59 лет – 7,2. И все же на отсутствие такой потребности указывает большая часть молодежи до 24-летнего возраста (66,2%), что свидетельствует о

доминирующей роли социального фактора по сравнению с демографическим при оценке потребности в рекламе. Некоторое удивление вызывает тот факт, что мужчины в большей мере испытывают нужду в рекламе, нежели женщины (21,2% против 17,8), но и этот факт, очевидно, свидетельствует о том, что демографический фактор в данном случае менее значим, чем социально-имущественный, материальный. Пожалуй, самое заметное влияние на потребность в пользовании рекламой оказывает социальный статус людей. Если у наемных работников эту потребность отметило 22,4%, то среди занятых в сфере индивидуальной трудовой деятельности – 26,8, собственников фирм и предприятий – 40,0, а фермеров и арендаторов – 50,0. В последнем случае четко прослеживается тенденция влияния частнособственнических отношений на пользование их субъектов товарной рекламой.

*Влияет ли реклама товаров и услуг на их приобретение (покупку) населением Украины?* Ответы на этот вопрос таковы:

– Влияет	14,7%
– Скорее влияет, чем не влияет	16,6
– Трудно сказать, влияет или нет	13,3
– Скорее не влияет	18,3
– Не влияет	37,2.

Различная мера влияния отмечена 31,3% опрошенных, в то время как на отсутствие такого влияния указали 55,5. Сопоставление этих показателей с предыдущими (с показателями потребностей в пользовании рекламой) свидетельствует о том, что влияние рекламы на покупку товаров или пользования услугами в заметной мере перекрывает потребность обращения к рекламным объявлениям (31,3% против 19,3). Такое соотношение показателей говорит о том, что *влияние рекламы на покупку товаров довольно часто происходит в обход желаний и готовности людей пользоваться рекламой*. Налицо, таким образом, факт «управления подкоркой» отечественных потребителей, хотя количество таких подсознательно «управляемых» и невелико. В большей мере это влияние присуще молодежи, женщинам, людям с высшим образованием, хотя эти последние целенаправленно и избирательно пользуются рекламой и испытывают потребность в ней. В наибольшей же степени реклама влияет на покупку вещей состоятельными гражданами, чьи среднемесячные душевые доходы составляют свыше 684 грн (45,5%). Потребительское поведение таких граждан более структурировано, многообразно, обставлено различного рода аксессуарами, что приближает их потребительский уровень к европейским стандартам.

Важным моментом функционирования рекламы в потребительском поведении населения является уровень доверия к ней. На вопрос *«Доверяете ли Вы рекламе?»* респонденты ответили:

– Полностью доверяю	2,1%
– Скорее доверяю	15,8
– Трудно сказать	31,9
– Скорее не доверяю	26,1
– Совершенно не доверяю	24,1

Итак, полностью или частично доверяют рекламе 17,9%, не доверяют – 50,2.

Лидирующей же цифрой среди всех вариантов ответов является 31,9% – показатель неопределенности в оценке доверия к рекламе. Едва ли не одна треть потребителей затрудняется дать определенный ответ по поводу информационных качеств отечественной рекламы. В сумме с недоверяющими ей мы имеем довольно внушительную цифру – 82,1% негативно или неопределенно относящихся к рекламной информации. Доверие к рекламе резко понижается с увеличением возраста потребителей: если в возрастной группе до 24 лет включительно доверяющих (частично или полностью) – 27,1%, от 25 до 39 лет – 19,8, то в «пенсионной» группе (60 лет и выше) – всего лишь 11,1%. Фактически на одном уровне доверие к рекламе среди мужчин и женщин: 17,0% и 18,7%. Примерно такова же картина и в отношении влияния на оценку рекламы уровня образования респондентов. Но что вызывает эффект «взрыва доверия» к рекламным объявлениям, так это социальный статус и среднедушевые доходы населения: если среди наемных работников доверяющих рекламе 19,7%, то среди собственников их 50%; и если среди тех, чьи среднемесячные душевые доходы составляют не более 185 грн, доверяют рекламе 14,6%, то среди состоятельных граждан (более 684 грн) доверяющих 31,8. В данном случае эффект доверия состоятельных граждан к рекламе, намного превышающий средний по всему массиву показатель (17,9), может быть вызван не столько выверенным практикой соответствием рекламной информации потребительским свойствам товаров, сколько кастовой солидарностью со «своими».

Особого внимания заслуживает картина оценок респондентами различных каналов (способов, средств) рекламирования товаров и услуг (табл. №16)

**Отношение респондентов к рекламе товаров и услуг посредством различных каналов информации, %**

	Каналы рекламных сообщений (информирования)	Отношение респондентов к рекламе			
		Положительное (принимают во внимание и иногда пользуются)	Безразличное	Негативное (раздраженное)	Затрудняются ответить
1	Телереклама	18,8	32,8	45,9	2,4
2	Радиореклама	19,6	54,2	20,3	6,0
3	Реклама в прессе (газетах, журналах, других изданиях)	34,7	47,7	12,9	4,8
4	Рекламные проспекты, стенды, плакаты на стенах зданий, щитах, в транспорте	26,0	51,8	26,0	5,3

Если по всем основным каналам рекламы наблюдается либо перевес положительных оценок, либо их баланс с отрицательными, то в отношении телеканала этого никак не скажешь: здесь явный перевес негативного отношения и раздраженности (45,9% против 18,8). Наибольшего признания находит среди потребителей реклама в прессе (газетах, журналах, различных изданиях). Это, по всей вероятности, объясняется ненавязчивым, неназойливым ее характером (ведь в этих видах и способах информирования реклама выглядит чем-то вроде «приложения»): привлекая к себе внимание заинтересованных в ней, она в то же время «молчаливо» обходит равнодушных. Радиореклама менее «молчалива» и статична: часто она выглядит навязчивой или искусственной, особенно тогда, когда исполняется нарочито торжественными или заискивающими (а иной раз и уверенно приказными) голосами, что вызывает подсознательно или сознательно негативную реакцию со стороны потребителей. Что же касается телерекламы, то она заслуживает особого к себе внимания.

Давно уже известно, что телевидение как многожанровый, полисенсуальный (видеоаудиальный) и одновременно синтетический канал массовой информации занимает передовые позиции по сравнению с другими каналами, ибо и по количеству реципиентов, и по возрастному их диапазону, и по силе эмоционального воздействия на людей (зрителей, слушателей), и по жанрово-видовому репертуару информации, и по ее оперативности, и по визуальной достоверности освещаемых реальных событий, и по многим другим признакам оно не имеет себе равных. В силу этой своей специфики и бесспорной популярности телевидение с некоторых пор стало наиболее престижным и дорогостоящим каналом рекламы. Произошло и все более происходит перенасыщение этого канала массовой информации рекламными вставками («заставками», «паузами»,

«роликами») как вследствие финансовой оккупации его состоятельными фирмами и компаниями, так и вследствие экономической заинтересованности в этом работников телевидения. Капитализация телевидения в условиях современной Украины создает в духовно-потребительском поведении ее граждан, как и в экономической жизнедеятельности общества в целом, негативные явления, а именно:

- вносит весьма болезненный диссонанс в художественно-эстетические потоки телеинформации, которые помимо развлекательно-рекреационных функций в условиях ломки привычного для большинства людей образа жизни и снижения их жизненного уровня призваны еще выполнять компенсаторную функцию, функцию психологической «разрядки»;

- идеологически и психологически усугубляет социально-классовую поляризацию общества, возбуждая и развивая в семьях со скромным достатком чувства зависти, раздражения или ненависти к благополучным и преуспевающим адресатам рекламы;

- осуществляет противозаконным образом никем не востребованное, нежелательное и незваное вторжение «гостей-образов» в семейный быт, в досуг семьи;

- эксплуатирует расход электроэнергии и работу электротехники за счет массы налогоплательщиков, незаконно распоряжается временем досуга граждан;

- осуществляет антинародную, неряшливо завуалированную подрывную идеологическую деятельность путем насыщения телерекламных передач грубо-гедонистическими, эротическими и физиологическими сюжетами, явно направленными на возбуждение у людей – особенно у подрастающего поколения – животных инстинктов;

- сознательно и насильственно навязывает людям образы телерекламы, *заставляет* их путем программных «приманок» смотреть и воспринимать *единовременно* (почти по всем каналам) демонстрацию различных реклам.

Авторы упомянутого нами учебного пособия по маркетингу, изданного в свое время в Нью-Джерси [8], Г.Армстронг и Ф.Котлер, очевидно, поторопились с оптимистическими заверениями о том, что дистанционное управление и кабельное телевидение помогают телезрителям избавиться от «рекламного террора». \* Однако, от телерекламного террора избавиться практически невозможно. *В Украине нет таких кабельных каналов, по которым бы не демонстрировалась реклама.* Что же касается

□ «До недавнего времени, – писали они, – рекламодателям было довольно легко удерживать внимание телезрителей. Им приходилось выбирать некоторые из каналов. Те, у кого хватало энергии вставить и переключать каналы во время утомительных рекламных пауз, обычно обнаруживали на других каналах то же самое. Но с развитием кабельного телевидения и устройств дистанционного управления у сегодняшних зрителей гораздо больше возможностей уклониться от просмотра рекламных роликов. Они избегают рекламы, предпочитая свободные от рекламы кабельные каналы... С помощью устройства дистанционного управления они могут просто выключить звук во время рекламных пауз или переключаться с канала на канал» [8, с. 464].

дистанционного управления, то о нем хорошо недавно написал Заслуженный деятель культуры РФ, член-корр. Академии Художеств РФ, проф Б.Г. Лукьянов: «В отличие от печатной рекламы телевизор не выбросишь. И не успеешь переключать каналы! Ты должен сидеть с пультом на своем диване, как летчик в кабине сверхзвукового истребителя и, обладая мгновенной реакцией, все время уворачиваться от «информации», которую ты не приглашал в свой дом, которая чаще всего тебя обманывает, сбивает с толку, перегружает сознание, оскорбляет своим жаргоном и штампом, нарушает душевное равновесие, наконец, просто раздражает. Но где, в каком кодексе или статуте какой демократии написано, что вы – не хозяин в своем доме? Реклама и есть главный нарушитель «прав человека» в наше время» [12, с. 2].

«Нарушителем прав», как показывают наши исследования, недовольны почти все социальные слои и группы современного украинского общества. Прокапиталистически настроенная молодежь с ее благосклонным отношением к рекламе как таковой и та балансирует между положительным и отрицательным отношением к телерекламе (29,0% и 27,6). Перевес раздражительного отношения к рекламе наблюдается равным образом в потребительском поведении мужчин и женщин (46,6% и 45,3). Не делает отношение к телерекламе лояльным и повышение уровня образования: среди самых толерантных групп по уровню образования дипломированных специалистов 22,4% относятся к телерекламе положительно, 42,9 – отрицательно, раздраженно. Даже среди состоятельных граждан (среднемесячный душевой доход свыше 684 грн) количество негативно воспринимающих телерекламу несколько превосходит количество положительно относящихся к ней (34,1% против 29,5). И только среди собственников, фермеров арендаторов, род деятельности которых, очевидно потеснил все остальные виды и формы их жизнедеятельности, относятся к телерекламе положительно (60% и более).

Сравнивая довольно терпимое, преобладающее положительное отношение опрошенных к печатной рекламе с преимущественно негативным отношением их к аудиовидеорекламе, приходишь к выводу, что последнее представляет собой эффект «демянской ухи», независимо от ее кухни. И поскольку печатная реклама воспринимается избирательно и имеет не столь уж широкий круг своих реципиентов-адресатов, а телереклама навязчивым способом господствует над сознанием больших масс потребителей, то о ней преимущественно и идет речь в настоящем разделе книги.

На вопрос анкеты *«Если бы в Украине проводился всенародный референдум по вопросу целесообразности и необходимости телерекламы, то какие бы из ниже приведенных суждений Вы бы выбрали?»* предпочтения оказались такими:

- *Телереклама крайне необходима для большинства людей, ее следует продолжать и совершенствовать* – 4,3%
- *Телереклама необходима, однако целесообразно уменьшить ее объем* – 25,9
- *Рекламу можно оставить, но при этом ввести для нее специальный телеканал или определить конкретное время ее передачи для заинтересованных пользователей* – 50,2
- *Реклама на телевидении вообще не нужна: она только мешает восприятию телематериалов и портит настроение* – 18,2
- *Затрудняются ответить* – 4,7

При всех всплесках негативных эмоций и раздраженном отношении к телерекламе опрошенные вместе с тем рассудительно и взвешенно оценивают ее возможную, или вероятную судьбу. Лишь 18,2% категорически «голосуют» против нее, в то время как 76,1 считают, что телереклама имеет право на существование, но при определенных и довольно серьезных коррективах ее нынешнего состояния. *Сокращение объема рекламы до разумных пределов, определение регламента передач (вместо диффузного и «неожиданного», «взрывного» ее характера) или, наконец, введение для нее специального телеканала* – таковы желательные коррективы рекламной практики, по мнению опрошенных. Характерным для этого проективного «референдума» является то, что ни одна из социально-статусных или социально-демографических характеристик опрошенных *не повлияла на ранжирование ответов*. И у молодежи, и у людей с высшим образованием, и у собственников (арендаторов, фермеров), и, наконец, у состоятельных людей *везде на первом месте* желательных нововведений стоит третий вариант ответа – рекомендация по введению спецканала или определенного конкретного компактного (непрерывного) времени телерекламы (соответственно – 43,8%; 48,8; 50,0; 47,7). Очевидно, эффект «демяновой ухи» затрагивает сегодня уязвленное самолюбие и эстетические вкусы даже тех, кому сам статус повелевает всячески поддерживать телерекламу.

Действенность рекламы, хотят или не хотят того рекламодатели, зависит в первую очередь от потребительских качеств товаров и услуг: добрая молва о хорошем товаре кардинально влияет на решения покупателей, а рекламное сообщение по большей части лишь возбуждает вопросы: что представляет собой товар? покупать или не покупать его? Синдром недоверия, усиливаемый ментальными особенностями наших людей, оставляет за рекламой преимущественно *функцию оповещения*, но не катализатора потребления. Узнав о рекламных сообщениях, потребитель, по мере возможности, не торопится приобрести рекламируемую вещь до тех пор, пока со стороны знакомых, друзей, родственников или даже незнакомых встречных не получит одобрительного отзыва о ее качествах. На основании этих отзывов, главным образом, и личного опыта, в меньшей

степени, отечественные потребители судят об уровне рекламы. Оценки различных сторон и качеств рекламы выглядят сегодня следующим образом (табл. № 17).

**Таблица №17**

**Оценки потребителями уровня отечественной рекламы (основных ее качеств),  
%**

№№ п/п	Качества рекламных сообщений	Уровень оцениваемых качеств рекламы				
		Высокий уровень	Средний уровень	Низкий уровень	Затрудняются ответить	Средняя Оценка
1.	Полезность для большинства населения	5,7 68	38,8 465	39,8 478	15,8 189	1,59
2.	Объективность (правдивость) информации	2,9 35	38,0 456	43,1 517	16,0 192	1,52
3.	Нравственно-эстетическое содержание рекламы	3,7 44	35,7 428	46,8 561	13,9 167	1,49
4.	Художественное оформление рекламы	16,7 200	50,9 611	19,9 239	12,5 150	1,96

Наиболее высокую оценку (по 3-балльной шкале оценок, где 1 – низкий уровень, а 3 – высокий уровень качества рекламы) получило художественное оформление рекламы, т.е. наиболее нейтральное, «техническое» качество относительно всех других социально значимых качеств. И наиболее низкие оценки выставлены респондентами таким качествам, как нравственно-эстетическое содержание рекламы и ее объективность (соответственно – 1,49 и 1,52 балла, а в процентном соотношении – 3,7% отметивших высокий уровень нравственно-эстетического содержания и 2,9% – высокий уровень объективности рекламы). Иными словами *наиболее социально значимые качества рекламы оценены невысокими баллами*. Что при этом характерно, так это единомыслие в оценках качеств рекламы со стороны всех социально-статусных и материально-имущественных категорий опрошенных: при некоторых колебаниях процентных распределений или средневзвешенных оценок в ту или иную сторону их ранги остаются неизменными. Это в частности заметно в таблице зависимости средних оценок объективности (правдивости) рекламы и ее морально-эстетического содержания от уровня образования опрошенных (табл. №18).



**Зависимость средних оценок объективности рекламы и ее морально-эстетического содержания от уровня образования опрошенных, Осв**  
(Осв – средневзвешенная оценка по 3-балльной шкале оценок)

№№ п/п	Качества рекламы	Уровень образования респондентов			
		Начальное или неполное среднее	Общее среднее	Специальное среднее	Высшее или незаконченное высшее
1.	Объективность (правдивость)	1,46	1,53	1,53	1,52
2.	Морально-эстетическое содержание	1,48	1,50	1,55	1,42

Примерно такая же картина вырисовывается и в зависимости оценок качеств рекламы, в частности ее морально-эстетического содержания, от среднедушевых доходов населения: оценка этого содержания малосостоятельными гражданами – 1,55, а состоятельными (свыше 684 грн среднедушевого дохода) – 1,59.

Почему же столь низок уровень оценок качеств отечественной рекламы и высок уровень негативного к ней отношения (напомним, что две трети опрошенных либо отрицательно – большинство, – либо безразлично – меньшая часть – относятся к рекламе)? Вопрос «Если Вы отрицательно относитесь к рекламным объявлениям, то почему?» выявил следующую картину:

- Эти объявления лишь раздражают людей, лишенных возможности покупать дорогостоящие товары 31,2%
- Большинство рекламных объявлений несет на себе отпечаток порнографии, отвратительного и неуместного секса 10,4
- По форме подачи реклама носит извращенный, патологический характер, угнетающе действующий на человеческую психику 9,7
- Реклама заидеологизирована и манипулирует сознанием людей 8,7
- Реклама вообще призвана пропагандировать несуществующие положительные качества «залежалых» товаров 13,0
- Реклама зачастую носит агрессивный, назойливый характер 17,3
- Респонденты не относятся негативно к рекламным объявлениям 33,4

Заметно доминирующим в объяснении своего негативного отношения к рекламе является классовый к ней подход (31,2%). Больше других акцентируют внимание на раздражающем воздействии рекламы на малоимущие слои населения специалисты со средним образованием (31,2%), служащие из состава технического и обслуживающего персонала (33,9%) и особенно малоквалифицированные рабочие (35,1%). Уровень образования также является существенным катализатором негативных классовых эмоций: чем он ниже, тем более опрошенные акцентируют внимание на классово-имущественных причинах негативного отношения к рекламе (эта позиция характерна для людей с неполным средним образованием – 34,3%, средним – 31,1, и с высшим – 25,7). Особая

реакция у людей на рекламные объявления в зависимости от среднедушевых доходов: считают ее возбудителем раздражения и злых чувств 27,4% неимущих, 34,0% малоимущих (от 1 до 185 грн), 33,8% среднеимущих (от 185 до 342 грн), 29,5% имущих выше среднего уровня (от 342 до 684 грн) и 15,9% состоятельных (свыше 684 грн). Если объяснение своего негативного отношения к рекламе классовыми соображениями в меньшей степени присуще состоятельным гражданам (15,9%), то сравнительно низкий уровень подобных суждений среди неимущих по сравнению с мало- и среднеимущими (27,4% против 33,0 и 33,8) может свидетельствовать только о деструкции сознания этих людей – о чувствах зависти или ожиданиях спонсорских подаваний и в меньшей мере – чувства протеста.

Агрессивность и назойливость рекламы (очевидно, в первую очередь телерекламы) занимает второе место среди причин негативного к ней отношения (17,3%). Наверняка эта причина, заложенная в самой технологии рекламирования, его построения и способов, стоит в одном ряду с такими причинами (или дополняется ими), как отпечаток порнографии, отвратительного и неуместного секса (10,4%); извращенный, патологический характер рекламы, угнетающе действующий на человеческую психику (9,7%). Наши многолетние наблюдения за демонстрацией рекламных роликов и распечатанных рекламных плакатов в Киевском метро убеждают в том, что рекламагентства взяли себе на вооружение два основных стратегических принципа модификации поведения людей и манипулирования их сознанием:

1. Прежде чем вынудить потребителя купить тот или иной товар, необходимо разжечь в нем *долговременные* потребительские страсти (одноразовый эффект экономически ничтожен), превращающие его в раба всех и всяческих псевдоновинок.

2. Чтобы реклама не проходила мимо внимания потребителя, необходимо забросить ему психологическую приманку – заметные и привлекательные образы желаемых им предметов и ситуаций.

Так на рекламных щитах и плакатах появляются броские картинки с эротическими сюжетами: полуобнаженные или обнаженные женские фигуры, зазывающие к себе «покупателей» («Кави хочеш?» или «Мобілку хочеш?» с демонстрацией интимных мест, на которые указывают перстом их обладательницы, ставящие перед покупателем затруднительный вопрос: чего же ему хотеть – кавы, мобилки или чего-то другого?). Какой мужчина не «клюнет» на эту приманку! Только вот незадача: способен ли он будет переключиться с волнующего его предмета на стоящий за всем этим совершенно ненужный ему товар? Дело доходит до комизма и скабрёзности: фирма Diesel «Gas» выдает рекламную картину, изображающую все ту же полуобнаженную женскую фигуру,

нижняя часть которой возвышается над верхней, сопровождая все это броской надписью «Грандіозний розпродаж!», а заднюю часть буквально обтекает иная надпись: «Знижки до 70%». Интригующий цинизм, конечно, не может не вызвать вопроса: распродажа чего? «знижки» на что? Все эти картинки можно было бы истолковывать как издержки или перехлесты рекламистов. Но нет! Делается это сознательно и целенаправленно: возбудить в человеке алчность, прихоти, легкомыслие и травоядность, при которых он делается легкой добычей столь нужного современному товарному производству вещизма.

И здесь впору обратить внимание на такой важный фактор современной рекламы, как ее *заидеологизованность*. Хотят или не хотят того рекламодатели, но они, преследуя свои эгоистические, чисто кастовые коммерческие цели, наряду с экономической, выполняют еще и *политико-идеологическую функцию*. Но если безнравственность и аморальность рекламы, не говоря уже о ее эстетической безвкусице, видны невооруженным взглядом, то заложенный в ней заряд идеологии не сразу и не вдруг обнаруживает себя. Ведь только 8,7% опрошенных в качестве причины своего отрицательного отношения к рекламе указали на ее заидеологизованность.

Было бы наивным в капиталистическом обществе, обществе «массового потребления» искать и находить границы между экономической практикой большого бизнеса и идеологией правящих классов и групп: здесь экономика активно эксплуатирует идеологию, а идеология питается экономикой. Когда нацистская Германия приступила к захвату европейских стран, в первую очередь стран Скандинавии и Польши, геббельсовские идеологические штабы наводнили Польшу, Нидерланды, Швецию порнографической литературой и порнографическими буклетами: ведь ничто так не расслабляет гражданские силы людей и не разъединяет их по интимным квартирам, как эротизация человеческих отношений. Фашисты знали, что они делают. Ничто так не превращает человека и его потребности в источник прибыли, как постоянное и методическое выхолащивание из него социальных начал и культивирование в нем все новых и новых потребительских вожелений. С этой целью и создаются вокруг него идеологические подпорки потребительства. Люди большого бизнеса также знают, что они делают.

Не рассчитывая на слом прочно сложившихся идеологических стереотипов людей старшего поколения, рекламодатели от бизнеса делают ставку на молодежь, довольно успешно паразитируя на пластичности, податливости ее сознания, юношеском максимализме и возрастном эгоизме самоутверждения подрастающих поколений. Анализ содержания рекламных обращений показывает, что создание идеологических подпорок

столь необходимой бизнесу активной потребительской деятельности осуществляется в следующих основных направлениях:

- культивирование и подыгрывание потребителю *максимализму* («Бери від життя все!», «Поспішай жити!»);
- формирование установки на *сиюминутность*, сиюданность («Тільки сьогодні і зараз!»), «Всього й відразу!»; все это сродни классическому *carpe diem* («лови день!»), провозгласившему в свое время начало конца Римской империи);
- формирование установки на *гедонистическое расслабление* и социальную пассивность под видом феминистской гуманизации агрессивных мужских начал (Сухарики «Три корочки» – візьми своє!) Мужчина-атлет в тисках-объятиях трех женщин, покорно жуящий «корочки». Или: такой же статный молодой человек, начисто выбривающий свой подбородок для поцелуев и ласк ожидающих его трех женщин (не одной, а трех!) и т.д., и т.п.);
- установка на конкурентную активность в борьбе за потребление товара (по принципу: если не ты, то кто-то другой, поэтому торопись и не будь размазней!);
- подсовывание конформистских лозунгов-ловушек («Молодежь выбирает пэпси!» «Будьте с нами!»).

Возможно, понимая суть и смысл адресованных ей идеологических ловушек, определенная часть молодежи объясняет свое негативное отношение к рекламе ее заидеологизированным и манипулятивным характером. Именно эта часть составила *наибольшее количество* респондентов среди всех других их категорий в ответах на поставленный вопрос о причинах негативного отношения к рекламе (13,0% при среднестатистическом показателе этой причины 8,7).

Приведенных данных вполне достаточно для того, чтобы поставить рекламу – телерекламу прежде всего – в надлежащие ограничительные правовые рамки. Но взывание к правовым мерам в данном случае наверняка окажется гласом вопиющего в пустыне. Они, эти правовые законоположения о рекламе, выглядят беспомощно жалкими по сравнению со своеволием всесильного мирового капитала.

В части третьей статьи 30 в редакции Закона № 70/97-ВР Украины от 14.02.97 отмечается: «*Время вещания, отведенное на рекламу, не может превышать 15% на каждый час вещания для телерадиоорганизаций любой формы собственности... Трансляция концертно-зрелищных и спортивных программ продолжительностью более 45 минут могут быть прерванными для рекламы только лишь один раз за новый 45-минутный промежуток времени. Не могут прерываться кино и телефильмы. Реклама может быть размещена перед началом или после их окончания*» [13, с. 393].

По данным нашего хронометрирования продолжительность телереклам на каналах “Интер”, “1+1”, “СТБ” составляет в вечерних передачах от 25% до 28% в трансляции кино- и телефильмов и спортивных передач (бокса) и прерывается через каждые 20 минут времени, т.е. от 3 до 5 раз в течение просмотра одного фильма.

*“Запрещается реклама табачных и алкогольных напитков”* [Там же, с. 395].

Разве что, так, если не считать алкогольным напитком пиво, на этикетках которого черным по белому написано 9° или 10°.

*«Реклама не должна содержать в тексте и изображении того, что способно причинить духовный, моральный или психический вред молодежи и детям»* [Там же]. Это положение может быть дополнено статьей 13 «Европейской конвенции о трансграничном телевидении» от 9 сентября 1998 года, в которой в частности говорится: *«Недопустимы реклама и торговля, влияющие на подсознание»* [13, с. 406].

Кто не согласится с продекларированным! Но только все законы писать, ежели их не выполнять. Так выразился в свое время Петр Великий.

В заключение всего сказанного повторимся: население Украины при всех негативных оценках различных аспектов и технологических уловок рекламы довольно терпимо и конструктивно относится к ней, к предзаданным ей функциям, считая одновременно необходимым умерение ее экспансии, перестройку содержания и способов подачи, что касается в первую очередь телерекламы. Высокий уровень критичности в отношении рекламы сопровождается тем не менее определенным рекламным зомбированием немалой части этих критически настроенных потребителей: *среди тех, кто негативно или раздраженно относится к телерекламе, 19,8%, т.е. почти каждый пятый, признают, что реклама тем не менее влияет или скорее влияет на покупку ими товаров.* Это обстоятельство не должно вдохновлять изощренных рекламистов, ибо одобряющая рекламные ролики «подкорка» чаще всего оказывается неплатежеспособной, а платежеспособный интеллект и здравый смысл зачастую встречают в штыки самонадеянные попытки рекламистов манипулировать ими. Для состоятельных и грамотных потребителей важен *сам факт* появления нового товара (лапидарная информация о нем), а не фантастические рассказы о его несуществующих или сомнительных достоинствах. Уже одно это, полагаем, должно заставить призадуматься товаропроизводителей и продавцов о всех выгодах и невыгодах или, по меньшей мере, разумных пределах рекламы. И если этот аргумент звучит недостаточно убедительно, то обращение к практике мирового бизнеса показывает, что при всем многообразии критериев и способов исчисления эффективности рекламы *никому еще не удалось точно и строго определить ее.* Король американских универмагов Джон Вэнмейкер (John

Wanamaker) однажды изрек: «Я знаю, что половина средств, израсходованная мною на рекламу, пропадает впустую, но я не знаю, какая именно. Я трачу на рекламу 2 млн долларов, но не знаю, то ли эта сумма превышает необходимую в два раза, то ли ее нужно удвоить?» [8, с. 461]. Пока торговый бизнес гадает по поводу этой неопределенности, рекламный бизнес делает на ней деньги.

### **Возвращение к теории, или Заключение**

В завершение всей проделанной нами работы вспомним о циклическом характере процесса научного познания: от теории первого, исходного уровня – к практике и эмпирике, и от них – к теории второго, более высокого, приращенного уровня. Приращение теории – это, разумеется, не разовый акт, а результат многочисленных наложений друг на друга отдельных, эмпирически выверенных выводов и умозаключений, «критическая масса» которых способна, зачастую непредвиденным образом, произвести эффект нового теоретического знания. До произведения такого эффекта прорывы к новому знанию чаще всего происходят в виде (или форме) теоретических гипотез, предположений, допущений (не обязательно вписывающихся в академические каноны исследовательских программ!). В данном случае перед нами та ситуация, когда определенные частные выводы из проведенных эмпирических исследований позволяют делать некоторые предположения теоретического порядка и удерживают от искушения совершить прорыв в «большую теорию». Исследовав типы и формообразования социально-экономического поведения трудоспособного населения Украины, различные жизненные стратегии и идеологические установки граждан, зависимость их позиций от социально-статусных и демографических признаков и получив, таким образом, значительные массивы социологической информации, мы оказались перед необходимостью ответить на главный стоящий перед нами вопрос: что же представляет собой *Homo economicus* современной Украины по большому, теоретическому счету?

Нелегко ответить на него, хотя эмпирических оснований для ответа немало. Нелегко прежде всего по той причине, что он предполагает выявление существенных характеристик *Homo economicus* как общеформационного явления, частным случаем которого является «человек экономический» постсоветской Украины. Столкновение *частного с общим* в данном случае может иметь социально-исторические последствия самого разнообразного характера. Разнообразие этих последствий может зависеть как от характера состояния и направленности (вектора) развития общеформационного *Homo economicus*, так и внутренних, во многом еще скрытых и неразгаданных, свойств «*Homo postsoveticus*» с мультипликацией активизировавшихся в нем ментальных национальных особенностей. По этой причине и с учетом ограниченного объема полученного эмпирического материала (в силу его специфически-локального характера) правомернее всего в интерпретации фактов и ранее верифицированных положений прибегнуть к

выдвижению различных теоретических версий сущности homo economicus современного украинского общества.

Привлекательной прежде всего может показаться версия «догоняющего» (и, соответственно, «задержавшегося») развития (или «догоняющей модернизации»), согласно которой страны и народы бывшего Союза, освободившись от «тоталитарного застоя», теперь форсированным маршем пытаются догнать передовые страны, пользуясь их поддержкой. При всей идиллической привлекательности этой версии у нее есть заметные слабые стороны. Во-первых, общественный авангард развитых стран Запада все более отходит от концептуальных основ и ценностей «экономизма» в сторону «постэкономизма», символизирующей фигурой которого должен стать, очевидно, homo posteconomicus. Экономическая эра с ее безраздельно господствующими гонкой товарного производства, односторонне утилитаристской, меркантильной мотивацией, конкурентной междоусобицей, материалистическим эгоизмом и физиологической, вещистой приземленностью все более уступает место периоду культурного самоограничения, креативной духовности и личностной самоактуализации. Это не значит, что укоренившийся частнособственнический капитализм без боя сдает свои позиции: борьба продолжается. Но в *человеческом* плане капитализм проиграл битву новым социальным силам общества, ибо единственный убедительный аргумент в пользу признания исторической необходимости ее рациональной жестокости – экономическая продуктивность частнособственнического индивидуализма в условиях «ограниченности ресурсов» – в обществе изобилия и «массового потребления» утратил свою силу и значение\*. Современный Homo economicus – крайне непривлекательная фигура не только среди интеллектуальной элиты Запада, но и среди тех, кого называли ранее «акулами империализма». Непривлекательная прежде всего по двум причинам: по причине деградирующей роли потребительства (и созданной им цепочки «квазипотребление–квазипотребность–квазипроизводство») и по причине вызываемого и усугубляемого им планетарного экологического кризиса.

Разумно и целесообразно ли при таком положении вещей становиться на путь «догоняющего развития» и отводить роль homo economicus субъектам отечественной хозяйственной деятельности? Погоня за вчерашним днем человеческой истории – это не выход из тупика. Это заведомая гибель в лабиринте, не имеющем выхода.

Во-вторых, отход общественного авангарда развитых стран от концептуальных основ и ценностей «экономизма» отнюдь не означает, что Запад приветствует подобного

\* Мы намеренно не касаемся здесь вопроса о путях и способах перехода от *капитализма* («экономизма») к *посткапитализму* («постэкономизму») в силу сложности и спорности его решения в новых исторических условиях.



рода отход от них стран третьего мира, развивающихся стран и готов оказывать им всяческую поддержку. Капитализм остается капитализмом. При всей своей «открытости» он в первую очередь заботится о «постиндустриализме» и «постэкономизме» своих национальных государств, эксплуатируя в этих целях маргинальные народы, перенося на их территории грязную индустрию и привлекая их к «большой цивилизации» лишь в той мере, в какой она необходима для этой эксплуатации в условиях сложных информационных систем. Иными словами, «постэкономические» страны никогда не допустят возвышения стран третьего мира до уровня «постэкономизма» – в лучшем случае они позволят им дотянуться до категории индустриально развитых стран. Во всех случаях версия «догоняющего развития», предполагающая активное развитие homo economicus и его позитивную роль в жизнедеятельности украинского общества, вряд ли может быть состоятельной – как вследствие отмеченных общемировых тенденций, так и вследствие выявленной нами картины фундаментальной и личностной роли жизненных стратегий граждан Украины и их поведенческих формообразований в их социальной среде.

Напомним в заключение сказанного, что по результатам наших исследований в течение последних лет затянувшегося реформирования украинского общества в поведении трудоспособного населения возник и распространился соседствующий с аномическими формами поведения феномен *вынужденной активности*, что предприимчивое поведение все более утрачивает привлекательность и приобретает криминальный характер, что ориентация занятых в промышленности на партнерский тип поведения заметно сменяется разочарованием в нем. Не является ли все это свидетельством того, что модель «догоняющего развития» дискредитировала себя на практике и что ее итоговая неадекватность общемировым тенденциям только усилила негативные стороны homo economicus в его украинском варианте? Ставка реформаторов на «человека экономического» как на классический и непреходящий образец экономической эффективности оказалась историческим анахронизмом, о чем свидетельствуют не только поведенческие реакции трудоспособного населения Украины, но и удручающая картина ее производственной сферы.

Если версия «человека экономического» как субъекта «догоняющего развития» отпадает и если, тем не менее, таковой все же существует, как об этом свидетельствует феномен заметного повышения в последние годы вынужденной экономической активности, то нам не уйти от ответа на вопрос: что же, в конце концов представляет собой homo economicus современной Украины? И если это анахронизм истории, то чем он вызван?

Анализируя эти вопросы, мы можем только предполагать вероятность состоятельности одной из трех возможных версий ответа. Первая состоит в том, что «человек экономический» в данном случае является не субъектом «догоняющего» развития с перспективой вхождения в разряд передовых «цивилизованных» стран, а субъектом «хреодного» процесса\*, своеобразной исторической пробуксовки избранной (или навязанной извне) модели развития. Просто говоря, это дорога в никуда. Homo economicus, по этой версии, – это человек с *вынужденным* экономическим поведением. Основания для такой версии есть. О них уже говорилось. Можно лишь более подробно прокомментировать зафиксированный в исследованиях факт увеличения социальных масштабов активно-приспособленческого поведения, его перерастания в активно-предприимчивое поведение и обретения им вынужденного характера.

Феномен вынужденной экономической активности – довольно симптоматическое явление, отражающее устойчивый характер общественного кризиса в Украине и, в частности, социально-психологического кризиса личности. Сущность этого явления состоит во внутреннем разладе психологии и мировоззренческих установок людей, которые, с одной стороны, идентифицируют свое поведение с предприимчиво-конкурентным его типом и, таким образом, подчиняются его функциональному алгоритму, а с другой, – не воспринимают его как ценностно-нормативный. Состояние вынужденного подчинения правилам «рыночной игры» свидетельствует о молчаливой оппозиции по отношению к существующему порядку, о скрытом стремлении к иным нормам и ценностям, иному поведению, и одновременно – о внутренней раздвоенности, амбивалентности сознания. Вместе с тем это состояние означает и вынужденную активность, мобилизующую внутренние ресурсы людей и пробуждающие в них те скрытые, зачастую неведомые им самим силы, которые со временем могут подтолкнуть их к усвоению новых для них инструментальных ценностей и норм. И здесь вполне логично предположить, что феномен вынужденной активности, вынужденного подчинения рыночным нормам и ценностям, заявивший о себе на стыке тысячелетий, представляет собой первый шаг от выжидательно-патерналистского «homo soveticus» к рыночному homo economicus, шаг неуклюжий, сложный, болезненный, но тем не менее в пользу трансформирующегося общества и трансформирующейся личности.

Увы! Все было бы так, если бы этой вынужденной активности сопутствовали заметный жизненный успех и если бы достижение этого успеха не было сопряжено с нарушением правовых и моральных норм и с коллапсом национального производства.

---

\* Термин «хреодный» позаимствован нами из арсенала западного нового институционализма, в котором понятие «хреодный эффект» означает превращение ошибочного, случайного выбора в вынужденно неотвратимый путь исторического развития без каких-либо обнадеживающих его перспектив.

Успехов подобного рода наши исследования не обнаружили, что делает вполне вероятной состоятельность «хреодной» версии появления и функционирования в украинском обществе *homo economicus*.

Вторая версия может рассматриваться в качестве логического и конструктивного продолжения и завершения первой, «хреодной» версии. Испытав себя на лютном морозе неолиберальной, частнособственнической экономики и осознав бесперспективность подобного пути, общественный авангард в лице ее некоторых левых политических партий при широкой поддержке масс недовольного населения со временем способен будет стать на путь преодоления «хреодного» состояния общества путем «возрождения социализма» в мирных и немирных его (пути) формах. Эта кажущаяся революционной версия «возвращения» не исключает попыток ее осуществления, но тем не менее она несостоятельна и утопична, ибо прежний общественный строй при всех его позитивных наработках не является столь привлекательным даже для трудящихся классов, чтобы возвращение к «реальному» социализму в его *советском* варианте можно было считать возможным и необходимым. Данные исследований показывают, что социалистические идеи владеют умами каждого четвертого гражданина Украины и вместе с тем уровень доверия к КПУ, олицетворяющей в глазах респондентов прошлый советский общественный строй, остается невысоким. Социализм, таким образом, является для многих не столько итогом его прошлых исторических приобретений, сколько идеальной моделью общественного устройства.

И здесь впору повести речь о третьей версии ответа на поставленный выше вопрос о сущности *homo economicus* современной Украины. Вполне вероятно, что в сфере социально-экономической жизнедеятельности украинского общества идет сложный процесс формирования тех *социально-личностных, индивидуализированных* качеств человека, которых ему в условиях феодально-общинных отношений (Царская Россия), а затем в условиях советского социализма как раннесоциалистического образования *исторически* не хватало. Исполнительность вместо инициативы, выжидательная размеренность вместо деловой активности, конформность вместо индивидуальной самодостаточности, послушание вместо конкуренции или оппозиции – эти доминирующие в структуре личности качества и свойства, столь импонирующие общинным традициям и отношениям внеэкономического принуждения, явно нуждались в гомеостазисе за счет активного культивирования в ней (структуре) тех качеств и свойств, которые односторонне сошлись в классическом западном варианте *homo economicus*. Этот *homo* пришел в Украину в качестве генератора, или, лучше сказать, достройки недостающего ее народу социально-экономического поведения с его прагматической

ориентацией, целерациональной деятельностью и отношениями взаимного эквивалентного обмена.

Осмысливая суть этой версии и углубляясь в нее, нетрудно заметить, что процесс «экономизации» жизненных стратегий и поведения людей Украины, как впрочем и других бывших республик Союза, имеет по меньшей мере две ступени. Первая, уже пройденная, имела место в 70–80-е годы, когда обнаружившая свои пороки и изъяны старая система организации труда и заработной платы вступила в противоречие с «личной материальной заинтересованностью» работников и когда следствием этого стало появление «новых форм» труда – строительного, а затем и машиностроительного бригадного подряда (В.Сериков, И.Ганчев, Н.Травкин), единой системы в металлургической, химической и других отраслях промышленности, безрядно-звеньевой системы в сельском хозяйстве (И.Худенко, В.Первицкий). «Экономизация» поведения людей социалистического общества, разумеется, сдерживалась и ограничивалась как пределами общенародной собственности и планово-распределительной системы, так и новыми (идеократическими) ценностями и нормами, что в общем-целом создавало определенное равновесие между личными и общественными интересами, между планом и личной (групповой) инициативой, между экономической и социальной мотивациями работников и т.д. Но и при всей ограниченности этих «новых форм» их угроза благополучию и положению госпартноменклатурной верхушки к середине 80-х годов стала столь заметной и ощутимой, что боясь оказаться «лишним звеном» в управленческой иерархии, эта верхушка предпочла переходу социализма к его новому этапу переход к урезанной, ублюдочной форме капитализма путем поспешного дележа между «номенклатурой» и ее кланами партийного и государственного имущества и власти. Вторая ступень «экономизации» социального положения и поведения людей стала более драматичной и потрясающей, поскольку была вызвана сменой общественного строя и вписалась в «откатную волну» истории, сопровождаемой ломкой ценностей, норм, образа жизни людей, их идеологических установок, привычек и т.д. Встреченная неоднозначно (одна часть населения – «за», другая – «против»), «экономизация» этой второй ее ступени поставила большую часть общества в условия жестокой конкуренции и самовывживания и вознесла меньшую ее часть на уровень сверхбогатых. Таким образом она вышла на широкий социальный простор своего самоутверждения.

Рассматривая судьбу *homo economicus* в едином контексте распада Советского Союза, появившихся в нем «новых форм» хозяйственной деятельности, ликвидации социалистического строя с последовавшими за этим так называемыми экономическими реформами, попытками внедрения различных их моделей, вполне резонно предположить,

учитывая при этом иной, более широкий – мировой контекст, что мы имеем дело со своеобразной кумуляцией предпосылок и атрибутов стимулирующей человеческий интеллект и волю *индивидуальной экономической самодостаточности* людей, их суверенного внутреннего *активизма* для последующего столь гомеостатически необходимого синтеза с социалистическими и «постэкономическими» ценностями. Не исключено, что синтез подобного рода латентным образом уже происходит в Украине и что «человеку экономическому» еще предстоит сразиться с «человеком социальным», ибо социальные ценности, ценности социализма не стираются в памяти поколений. Сохранившись, они не только войдут в образ и стиль жизни «постэкономических» людей, но и будут играть в них первостепенную роль.\* Подобное «вхождение», если, разумеется, оно произойдет, не будет означать возврата к прошлому, к пройденным ступеням человеческой истории, и прошлое может повториться в нашей судьбе, как это давно уже известно из классической методологии, лишь *на новой и высшей* основе. Что же касается первостепенной роли «человека социального», то, вероятно, эта историческая его модель представляет собой тот сущностный остов личности и общества, который заключается в приоритетной смысложизненной ценности самого существования человека (и если обращения социалистов к этой ценности в те или иные периоды человеческой истории чаще всего оборачиваются поражением или конфузом, то только по той причине, что человечество еще не создало для утверждения своей социальной самооценки надлежащих материальных и иных условий, одним из которых является гомеостазирующий и пластичный синтез экономических (инструментальных) и социально-личностных (терминальных) ценностей.

Из рассмотренных нами возможных, или допустимых, версий интерпретации homo economicus современной Украины – как субъекта «догоняющего» развития; результата «хредного» эффекта; временного социального состояния общества при неизбежном возвращении к советской форме социализма и, наконец, как фазы накопления предпосылок для гомеостазирующего синтеза (и, возможно, уже происходящего синтеза в его латентной форме) – первая и третья версии представляются нам малосостоятельными, а вторая и четвертая – более вероятными. Вместе с тем все они при внимательном их анализе не перечеркивают друг друга. Homo economicus Украины как продукт и одновременно способ «догоняющего развития» при всей неприемлемости

---

□ Возможно, покажется излишним напоминание о том, что представляет собой диалектический синтез в процессе отрицания одних исторических периодов или укладов другими, но тем не менее мы обращаемся к нему: синтез в социальном процессе – не механическое сложение противоположных «взаимодополняющих» начал, а такое их «примирение», когда путем взаимной борьбы сглаживаются их крайности и каждая из противоположностей претерпевает *качественные* изменения, не вызывающие их разрушительных противодействий.

генерализирующей его концепции может быть легко переистолкован как способ, средство или предпосылка грядущего синтеза различных парадигм человеческого бытия (парадигмы «иметь» и парадигмы «быть») в «постэкономический» период человеческой истории. Версия «хреодной» сущности современного украинского «человека экономического» может дополнить версию о предпосылочной роли синтеза экономического и социального начал в жизнедеятельности людей в качестве показателя того, сколь сам по себе опасен и неперспективен в своем чистом облике *homo economicus*. Наконец, версия «временного состояния» при неизбежном возвращении к советской форме социализма способна выявить живучесть и непреходящую ценность тех социалистических начал жизни, которые в перспективе окажутся предрасположенными к плодотворному синтезу—«снятию». Мы не исключаем, конечно, иных версий или вариантов трактовок «человека экономического» в современном украинском обществе, в том числе версии его отсутствия как такового. И тем не менее, убеждены, что хотя бы одна из предложенных нами интерпретаций полученных фактов имеет научный сенс и заслуживает внимания.

## *Литература*

### Раздел 1

1. *К.Маркс*. Экономическо-философские рукописи 1844 г. / К.Маркс и Ф.Энгельс. Сочинения. Изд. второе. – т. 42. – М., 1974.
3. *Гегель*. Философия природы. Часть вторая / Энциклопедия философских наук. – М., 1975.
3. *Аристотель*. Метафизика / Сочинения в 4-х томах. Том 1. – М., 1976.
4. Хейзинга Йохан. *Homo Ludens*. – М., 1992.
5. Цит. По статье К.Зелинского. *Коמו грядееши?* // Литературная газета. – 1960. – 10 марта.
6. *Кайдалов Д.П., Суименко Е.И.* Актуальные проблемы социологии труда. – М., 1974.
7. *Сорокин Питирим*. Человек. Цивилизация. Общество. – М., 1992.
8. *Вайзе П.* Homo economicus u homo sociologicus: два подхода к пониманию общества // Thesis. – 1993. – Вып. 3.
9. *Краснов В.Н.* Модели человеческого поведения и основы социального антагонизма // Общественные науки и современность. – 2003ю – № 3.
10. *Клейнер Г.Б.* Homo economicus и Homo institutus в российской институциональной среде // Общественные науки и современность. – 2003. – № 3. – М.: РАН.
11. *Иноземцев В.Л.* За десять лет. К концепции постэкономического общества. – М., 1998.
12. *Macneil J.* Contract Remedies. A Need for Better Efficiency Analysis // Journal of institutional and Theoretical Economics. – 1998. – Vol. 144. – №1. – P. 7–9.
13. *Олейник АН.* Институциональная экономикаю. Учебное пособие. – М., 2002.
14. *Донченко Олена.* Homo fractalis // Психологія перспективи. – К., 2003. – Вип. 3.
15. *Донченко Олена.* Homo fractalis против главного итога глобализационных процессов – социетальной и индивидуальной бездомности // Психология и соционика межличностных отношений. – 2003. – № 1. – С. 8–14.
16. *Eggertsson T.* Economie Behavior and Institutions. – Cambridge University Press, 1990.
17. *Нестеренко А.Н.* Экономика и институциональная теория. – М., 2002.
18. *Сохань Лидия, Степаненко Ирина, Кириллов Виталий.* Homo Riscus? // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2002. – №4.
19. *Чупров В.И., Зубок Ю.А., Уильямс К.* Молодежь в обществе риска. – М., 2001.

20. *Beck U.* Risikogesellschaft. Auf dem Weg in eine andere Moderne. – Frankfurt am Main, 1986.
21. *Fukuyama F.* Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity. – N.Y., 1995.
22. *Бауман Зигмунд.* Индивидуализированное общество. – М., 2002.
23. *Слободской А.Л.* Экономическое поведение: социально-психологическое обоснование теоретической типологии. – Спб., 1994.
24. *Верховин В.И., Зубков В.И.* Экономическая социология: монография. – М., 2002.
25. *Сухорукова Н.Г.* Экономическое поведение: Учебное пособие. – Новосибирск, 2001.
26. *Козелецкий Ю.* Человек многомерный. Психологические эссе. – К., 1991.
27. Интервью с Ричардом Сведбергом (Стокгольмский университет) // Экономическая социология. – 2001. – Т. 2. - №4. – Internet: <http://www.ecsoc.msses.ru>.
28. *Александрова Т.Л.* Альтернативы экономического поведения: Человек в переходной экономике. - Екатеринбург, 2000. - 136 с.
29. *Гэри С. Беккер* Экономический анализ и человеческое поведение // THESIS Теория и история экономических и социальных институтов и систем. - Зима 1993. - Т. 1. - Вып. 1. - С. 24-38
30. Американская социология. Перспективы. Проблемы. Методы. / Сокращ. перевод с англ. - М., 1972.
31. *Радаев В.В.* Экономическая социология (к определению предмета) // Общественные науки и современность. - 1997. - №3. - С. 106-113.
32. *Веселов Ю.В.* Экономическая социология: История идей. - СПб., 1995. - 168 с.
33. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов: В 3 кн.: Пер. с англ. - М., 1993. - 572 с.
34. *Сухорукова Н.Г.* Экономическое поведение: Учебное пособие. - Новосибирск, 2001. - 82 с.
35. Очерки экономической антропологии. - М., 1999. - 127 с.
36. *Lindenberg S.* An Assessment of the New Political Economy: its Potential for the Social Sciences and for Sociology in Particular // Sociological Theory. - Spring. 1985/ - P. 99-113.
37. *Тамбовцев В.Л.* Опыт эмпирического исследования экономического поведения // Вестн. Моск. Ун-та. Сер. 6. Экономика. - 1994. - №3.
38. *Эрроу К.* Информация и экономическое поведение // Вопросы экономики. - 1995. - №5. - С. 98-107.
39. *Соколова Г.Н.* Экономическая социология. - М.; Мн., 2000.



40. *Архипова Т.А.* Экономическое поведение в российском трансформирующемся обществе: сущность, черты, направления формирования. - Автореферат дис. на соискание степени к.э.н. - Ростов-на-Дону, 2001. - 28 с.
41. *Шестовских Т. С.* Риск в структуре экономического поведения // СоцИс, 1998. - №5.
42. Веховин В.И. Экономическая социология. – М., 1998.
43. *Ченцова С.В.* Развитие социально-трудовых отношений на основе рыночных моделей экономического поведения. - Автореферат дис. на соискание степени к.э.н. - Санкт-Петербург, 2000. - 14 с.
44. *Полякова Н.В.* Экономическое поведение. - Иркутск, 1998. - 236 с.
45. *Самборская Т.Г.* Экономическое поведение работников. - М., 1988.
46. *Поланьи Карл.* Экономика как институционально оформленный процесс // Экономическая социология. Т. 3, №2, 2002 ([www.ecsoc.msses.ru](http://www.ecsoc.msses.ru)) - С. 62-73.
47. *Арон Р.* Этапы развития социологической мысли. - М., 1992. - 608 с.
48. *Кондратьев Н.Д.* Основные проблемы экономической статики и динамики. - М., 1991.
49. *Левада Ю.А.* Социальные рамки экономического действия // Мотивация экономического действия: Сб. тр. / ВНИИСИ. - М., 1980. - Вып. 11. - С. 79-85.
50. *Наумова Н.Ф.* О социологическом и экономическом подходах к трудовой мотивации // Мотивация экономического действия: Сб. тр. / ВНИИСИ. - М., 1980. - Вып. 11. - С. 3-17.
51. *Гайденко П.П., Давыдов Ю.Н.* История и рациональность: Социология М. Вебера и веберовский ренесанс. - М., 1991. - 367 с.
52. *Шаститко А.* Модели рационального экономического поведения человека // Вопросы экономики. - 1998. - №5. - С. 53-67.
53. *Калинин Э., Чиркова Е.* Концепция постклассической экономической рациональности // Вопросы экономики. - 1998. - №5. - С. 68-78.
54. *Лейбенштейн Х.* "X"-эффективность // Теория фирмы. - СПб., 1995. - С. 497-504.
55. *Тернер Дж.* Структура социологической теории. - М., 1985.
56. *Татарова Г.Г.* Методология анализа данных в социологии (введение) / Учебное пособие для вузов. – М., 1998.
57. *Верховин В.И.* Экономическое поведение как предмет социологического анализа // Социс. – 1994. – № 10.
58. *Левада Ю.* Человек недовольный: протест и терпение // Экономические и социальные перемены. Мониторинг общественного мнения. – М., 1999. – № 6. – С. 7–13.

59. *Левада Ю.* Человек приспособленный // Экономические и социальные перемены. Мониторинг общественного мнения. – М., 1999. – № 5. – С. 7–17.
60. Промышленное предприятие и его люди: проблемы социально–экономического поведения. – К., 2000.
61. *Заславская Т.* Поведение массовых общественных групп как фактор трансформационного процесса // Экономические и социальные перемены. Мониторинг общественного мнения. – М., 2000. – № 6.
62. *Рывкина Р.В.* Драма перемен. – М., 2001.
63. *Пилипенко В.Е.* Социальная регуляция трудового поведения. – К., 1993.
64. *Железняков Н.А.* Экономическое поведение населения России в период становления рыночных отношений. – Автореф. на соиск. аучн.степ. к.соц.н. – М., 1996.
65. Экономическая активность. Формирование новых типов экономического поведения / Под общ. ред. А.А.Иудина. – Н.Новгород, 2001. – 91с.
66. *Mira Marody.* Three Polands: Strategies of Social Behavior // Polish Sociological Review. – 2000. – № 1(129). – P. 3–16.
67. *Суименко Е.* Экономическое поведение: экспликация понятия и типологическая характеристика // Социология: теория, методы, маркетинг. – К., 2002. – № 4. – С. 168–188.

## Раздел 2

1. *Иноземцев В.Л.* За десять лет. К концепции постэкономического общества. – М., 1998.
2. *Мясникова Л.А.* Экономика постмодерна и отношения собственности // Вопросы философии. – 2002. – № 7. – С. 5–16.
3. *Кон И.С.* Социология личности. – М., 1967.
4. *Смирнов П.И.* Социология личности. – СПб., 2001.
5. *Джонсон Алан.* Тлумачний словник з соціології. – Львів, 2003.
6. *Бергер П.-Л.* Общество в человеке // Социологический журнал. – 1995. – № 2. – С. 162–180.
7. *Гриффен Л.А.* Классовый анализ в теории социализма // Марксизм и современность. – 1995. – № 3. – С. 21–33.
8. Классовое общество. Теория и эмпирические реалии / Под ред. С.Макеева. – К., 2003.
9. Становление рыночной экономики в странах Восточной Европы (пер. с англ.). – М., 1994.
10. Трансформація моделі економіки України. Ідеологія, протиріччя, перспективи. – К.: “Логос” / За ред. акад. НАН України В.М.Гейця). – 1999.
11. Предприниматель Украины. Эскизы к социальному портрету. – К., 1995.
12. Приватизационные процессы в Украине: оценки и позиции граждан (Материалы заседания Круглого стола). – К., 1999.
13. Промышленное предприятие и его люди: проблемы социально-экономического поведения. – К., 2001.
14. *Маркс К.* Введение / Из экономических рукописей 1857-1858 годов. / Маркс К., Энгельс Ф. Соч. - 2-е изд. - Т. 12.
15. *Гуткин Л.С.* Человечество на рубеже веков: Показатели социально-экономического развития стран мира. – М., 2003.
16. Report 2003. Millenium Development Goals: A Compact Among Nations to End Human Poverty. – New York, Oxford, 2003.
17. *Ревенко А.* Наш ВВП, вперед лети, в Европе остановка... По итогам очередных сопоставлений... Украина заняла “почетное” 43–е место в старом свете // Зеркало недели. – 11–17 янв. 2003 г. –
18. *Карпачова Н.І.* Стан дотримання та захисту прав громадян України за кордоном. Спец. доповідь уповноваженого Верховної Ради України з прав людини. – К., 2003. – 189 с.

19. *Кучма Л.Д.* Україна: підсумки соціально–економічного розвитку та погляд у майбутнє // Україна на порозі XXI століття: уроки реформ та стратегія розвитку. Матеріали наукової конференції. – К., 2001. – С. 7–22.
20. *Шангина Л.* Труд как источник, или о красоте моего государства // Зеркало недели. – 23–29 авг. 2003.
21. *Мочерний С.В.* Економічний суверенітет України в умовах глобалізації економіки // Україна на порозі XXI століття: уроки реформ та стратегія розвитку. Матеріали наукової конференції. – К., 2001. – С. 97–104.
22. *Цимбалов И.П., Шевашкевич Г.М.* Экономическое мышление и рыночное поведение. Книга 1. Начало реформ в России (1985-1990 гг.) - Саратов, 1996.
23. *Розенфельд А.* Неизвестная Украина. Опыт экспресс–оценки экономики // Зеркало недели. – 12–18 апреля 2003 г.
24. *Ревенко А.* Макроэкономика и наша жизнь // Зеркало недели. – 23 авг. – 1 сент. 2001.
25. *Коломойцев В.Е.* Соціально–економічні параметри розвитку промислового комплексу України. – К., 1997. – 27 с.
26. Статистичний щорічник України за 1995 рік. - К., 1996.
27. Статистичний щорічник України за 2001 рік. - К., 2002.
28. *Коломойцов В.Е.* Сучасні тенденції соціально–економічного розвитку народного господарства України. – Луганськ, 1997. – 21 с.
29. *Геєць В.М., Точилін В.О.* Концепція розвитку внутрішнього ринку України // Вісник Інституту економічного прогнозування. - 2002. - №2.
30. *Кінах А.К.* Промислова політика в економічній стратегії України // Україна на порозі XXI століття: уроки реформ та стратегія розвитку. Матеріали наукової конференції. – К., 2001. – С. 42–45.
31. *Патон Б.Є.* Інноваційний шлях розвитку економіки України // Україна на порозі XXI століття: уроки реформ та стратегія розвитку. Матеріали наукової конференції. – К., 2001. – С. 60–63.
32. *Саблук П.Т.* Аграрна складова в економічних реформах України // Україна на порозі XXI століття: уроки реформ та стратегія розвитку. Матеріали наукової конференції. – К., 2001. – С. 46–52.
33. *Скрипниченко М.І.* Становлення ринку праці в Україні: міжнародні порівняння // Вісник Інституту економічного прогнозування. – 2002. - №2. – С. 17–23.
34. *Крючкова И., Сиденко В.* Макроструктурные сдвиги в украинской экономике в контексте интеграционных процессов // Зеркало недели. – 28 июня–4 июля 2003 г.

35. Статистические материалы по социально-экономическим вопросам. – К., 2003.
36. *Лібанова Е.М.* Соціальні аспекти політики економічного зростання в Україні // Україна на порозі XXI століття: уроки реформ та стратегія розвитку. Матеріали наукової конференції. – К., 2001. – С. 64-78.
37. *Білорус О., Павловський М.* Прийде судний день на кримінальних олігархів // Голос України. – 2000. - №18.
38. *Мочерний С.В.* Основи економічних знань: запитання і відповіді. – К., 1996.
39. *Онiкiєнко В.В., Коваленко Н.І.* Продуктивна зайнятість: зміст, актуальні проблеми і шляхи досягнення. – К., 1999. – 50 с.
40. Про кількість та склад населення України за підсумками Всеукраїнського перепису населення 2001 р. (Повідомлення Держкомстату України) / Статистика України. — 2002. — № 4. — С. 77–85.
41. Праця України 2001: Статистичний збірник. – К., 2002.
42. Економічна активність населення України у 2001 р. – К., 2002.
43. Праця дітей в Україні за I квартал 1999 р.: Статистичний бюлетень. – К., 1999.
44. *Герасимчук В.І.* Інституціональні перетворення та їх вплив на зайнятість населення. – К., 1999. – 30 с.
45. *Богиня Д.* Ринок праці і економічна поведінка працівників // Україна: аспект праці. – 1995. – № 5–6. – С. 3–6.
46. *Яременко О., Комарова Н.* Деякі поведінкові орієнтації населення великих міст України на ринку праці // Україна: аспекти праці. – 1995. – № 3–4. – С. 66–70.

### Раздел 3

1. Бергер П. Общество в человеке // Социологический журнал. – 1995. – № 2.
2. Шамшетдінов Ю.М., Столяров Г.С. Стан інформаційного ринку України та місце Держкомстату на ньому // Статистика України. – 2001. - №1.
3. Розмаинский И.В. Ограниченность методологического индивидуализма, общественная идеология и коллапс инвестиций в России. – Internet:<http://ie.boom.ru/Rozmainsky/irozmain.htm>
4. Верховин В.И. Экономическая социологии. – М., 1998.
5. Тарасенко В.И. Социология потребления: методологические проблемы. – К., 1993.
6. Гэлбрейт Дж. Экономические теории и цели общества. – М., 1976.
7. Маркетинг / Под ред. акад. А.Н.Романова. – М., 1996.
8. Армстронг Г., Котлер Ф. Введение в маркетинг. Пятое издание. – М.;Спб.; К. – 2000.
9. Основы предпринимательской деятельности / Под ред. В.М.Власовой). – М., 1994.
10. Бегбедер Ф. 99 франков // Иностранная литература. – 2002. – № 2.
11. Swimming the Channels // American Demographies. – June. – 1998.
12. Лук'янов Б. Реклама як замах на права людини // Демократична Україна. – 2002. – 6 грудня.
13. Мащенко І. Телебачення України. Том другий. – К., 2000.